

Introducción

La Iniciativa Conjunta de Monitoreo de Mercado (JMMI - Joint Market Monitoring Initiative) es el resultado del esfuerzo conjunto del Grupo de Transferencias Monetarias de Colombia (GTM) desde noviembre de 2019. La definición de objetivos y el diseño metodológico de la iniciativa se alinean con las necesidades prioritarias informadas por los encuestados en la Encuesta de Necesidades del Grupo Interagencial sobre Flujos Migratorios Mixtos (GIFMM), alimentación y alojamiento (2020). En ese sentido, los objetivos responden a las necesidades de información para cada componente, mercados de productos básicos y mercado del alojamiento. Bajo el componente de mercados de productos básicos, se busca comprender y monitorear los factores relevantes de los mercados priorizados por el GTM para determinar el grado de funcionalidad de los mercados focalizados, y monitorear precios y disponibilidad de productos básicos. En este caso particular, la recolección se dio bajo un escenario de manifestaciones sociales en el país¹, por lo que se presentan datos en detalle sobre la capacidad de reabastecimiento de los comerciantes. Bajo el componente de mercado de alojamiento, se pretende ampliar la comprensión del mercado de la vivienda al que se enfrenta la población migrante en Colombia, y monitorear el precio del alojamiento, según el tipo de este. Esta hoja informativa proporciona una visión general de ambos componentes, características de los mercados, precios de los productos básicos y precios del alojamiento.

Metodología

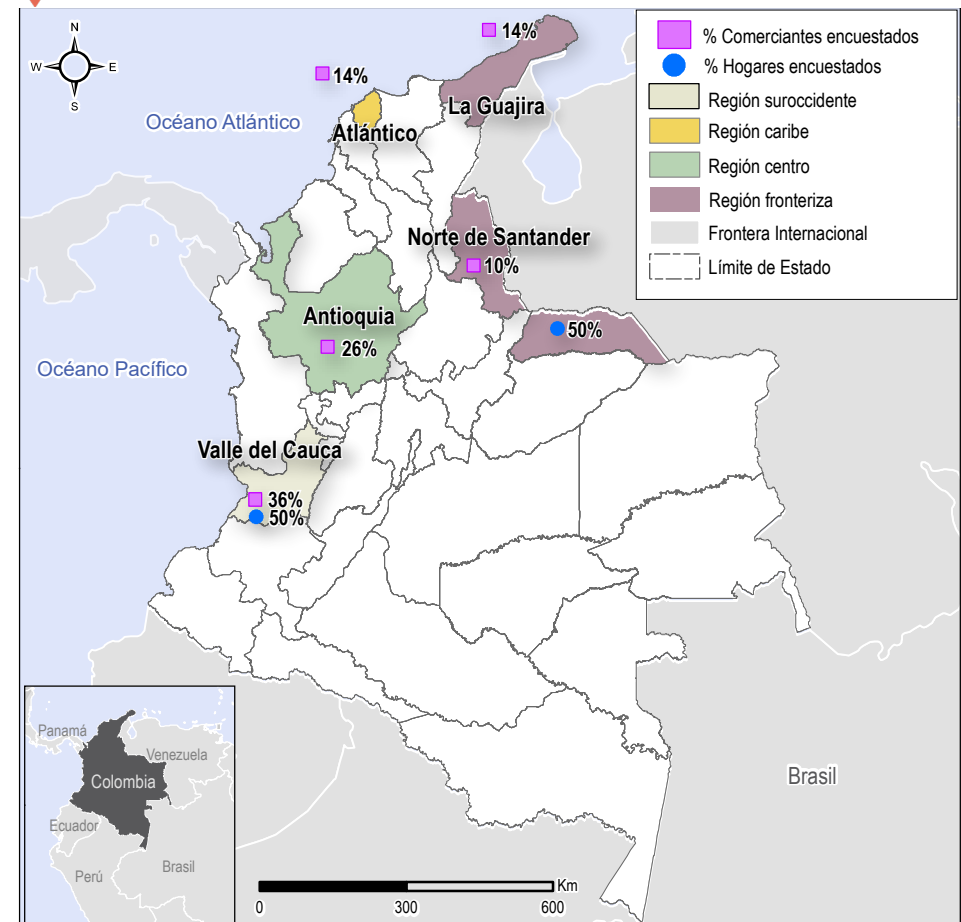
En colaboración con doce socios del GTM, se realizó la séptima ronda de recolección de datos para el JMMI. Bajo el componente de mercados de productos básicos, se entrevistaron 8 comerciantes en 2 departamentos dentro del territorio colombiano. Bajo el componente del mercado del alojamiento, se entrevistaron 154 hogares en 5 departamentos. Ambos componentes hicieron uso de un cuestionario de enfoque cuantitativo, construido en colaboración con los miembros del GTM, y consistió en entrevistas estructuradas con comerciantes en sus establecimientos o por medio de entrevistas telefónicas, y llamadas a los hogares beneficiarios. De forma general, se intentó dentro de cada municipio recolectar por lo menos tres precios por cada artículo evaluado, registrando el precio de la marca comercial más vendida en el negocio. Para el caso del alojamiento, se realizó un perfil del hogar y del tipo de la vivienda, para desagregar la información sobre los precios con base en esto. Los datos fueron recolectados por los socios entre el 8 y el 12 de agosto de 2022.

Limitaciones

Las conclusiones para el componente de mercados de productos básicos de esta evaluación son indicativas, la cantidad de datos reunidos no es una muestra representativa, por lo que los resultados no pueden extrapolarse y no son generalizables a las poblaciones de interés. Para el componente de alojamiento, si bien se alcanzó el tamaño deseado para una muestra representativa, sólo para el tipo de alojamiento (casa o apartamento), las conclusiones son extrapolables y, por lo tanto, representativas. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que esta muestra no se definió de manera aleatoria, sino intencional. Para los demás tipos de alojamientos, las conclusiones son indicativas. Además, debido a las restricciones actuales, los datos fueron recolectados remotamente por socios ya que tienen acceso a la población que ha sido beneficiaria a través de sus programas. Las conclusiones se basan en respuestas auto informadas y, por lo tanto, están sujetas a cierto grado de sesgo.

¹ Portafolio (2021).

Cobertura



Hallazgos principales

Cifras claves
8 comerciantes entrevistados
2 departamentos evaluados
22 productos monitoreados

- Todos los comerciantes (8) reportaron esperar un aumento en los precios de los productos alimentarios y no alimentarios.
- La principal razón brindada por los comerciantes que manifestaron esperar un aumento en el precio de los productos (8) fue: **por el aumento de la inflación, todos los precios subirán**. En menor medida, del total de entrevistados, seis de ellos reportaron que el transporte será más costoso y por lo tanto el precio de los productos también.
- 2 de los 8 comerciantes reportaron **tener capacidad parcial para abastecer los productos de granos y cereales**. Uno de ellos manifestó que para este grupo de alimentos solo tenía un proveedor.

Caracterización de los comercios y comerciantes

Tipo de productos que reportaron comercializar los comerciantes:

Granos y cereales	8	
Productos de origen animal	8	
Alimentos no perecederos	8	
Verduras y tubérculos	8	
Productos no alimentarios	8	
Carnes frescas	7	

Tipo de comerciantes entrevistados²:

Todos los encuestados (8) manifestaron ser comerciantes minoristas³ (vender exclusivamente a los consumidores)

Tipos de comercios encuestados⁴:

Tienda de barrio	6	
Supermercado de cadena	2	

Tres principales medios de pago aceptados en el comercio⁵:

Efectivo en pesos colombianos	8	
A crédito	5	
Dinero móvil	3	

Barreras de acceso al mercado reportadas por los comerciantes encuestados⁶:

Dos (2) de los comerciantes encuestados en la ciudad de Cali (Valle del Cauca), reportaron que los clientes experimentan problemas para acceder al mercado. Las razones señaladas fueron: **“el mercado está lejos de donde están ubicados los principales clientes”**, asociado a esto también mencionaron que **“los clientes no cuentan con los recursos suficientes para tomar el transporte y llegar”**.

Además, los comerciantes reportaron como barreras **“la falta de recursos financieros de los clientes”** y que **“los precios han subido y los clientes no pueden pagarlos”**.

² En este caso, se tuvieron en cuenta dos tipos de comerciantes mayoristas, aquellos que se ajustan a la definición de CaLP (se define como aquellos que ofrecen el valor monetario al que el minorista o consumidor final adquiere los bienes al por mayor). Los minoristas, venden posteriormente al consumidor final, normalmente, en menor cantidad y a un precio más alto. (CaLP 2021).

³ Se define como aquellos que ofrecen el valor monetario del intercambio de bienes y servicios al final de la cadena minorista, es decir, entre el vendedor y el consumidor final (Cash Learning Partnership -CaLP, 2021).

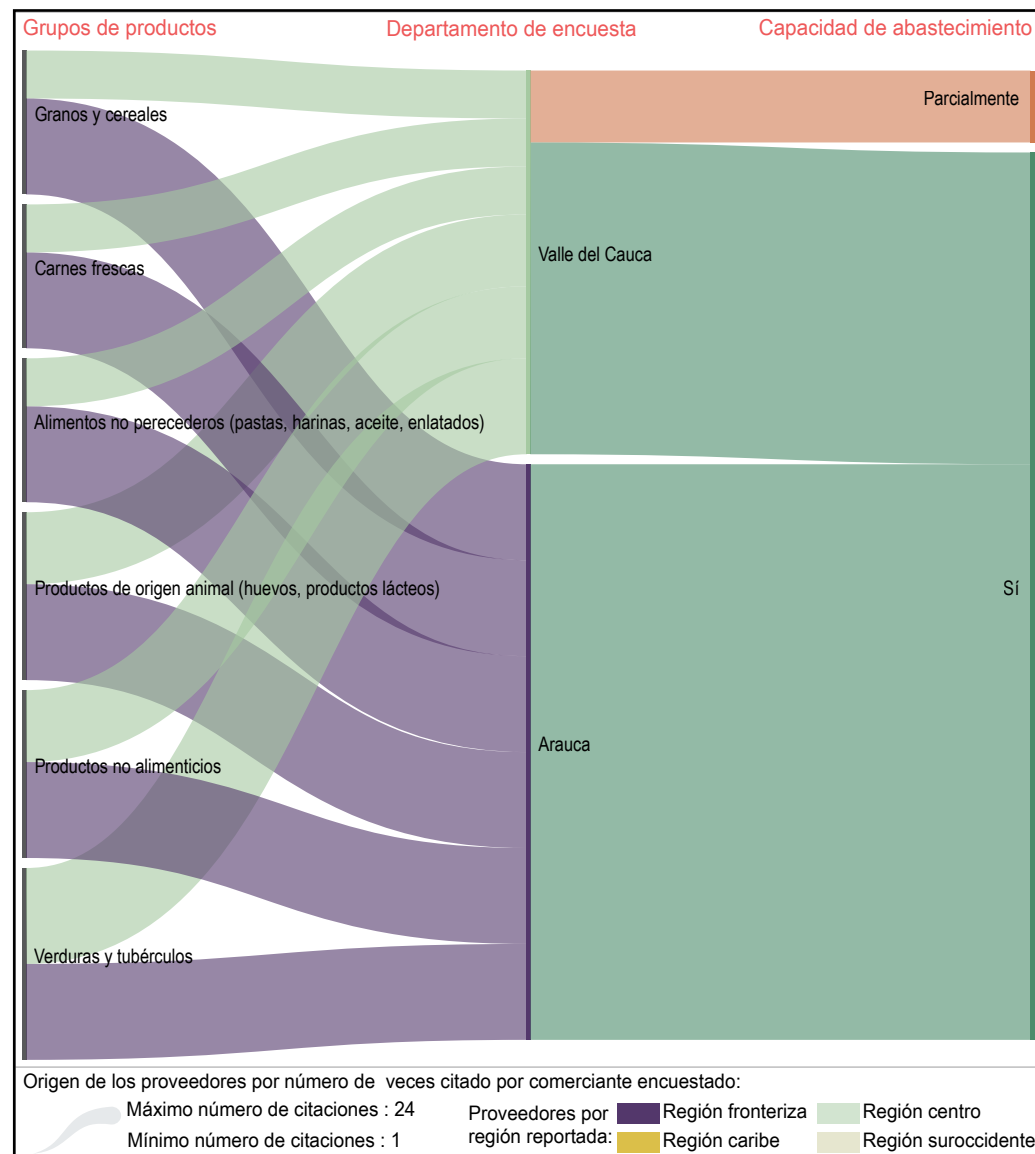
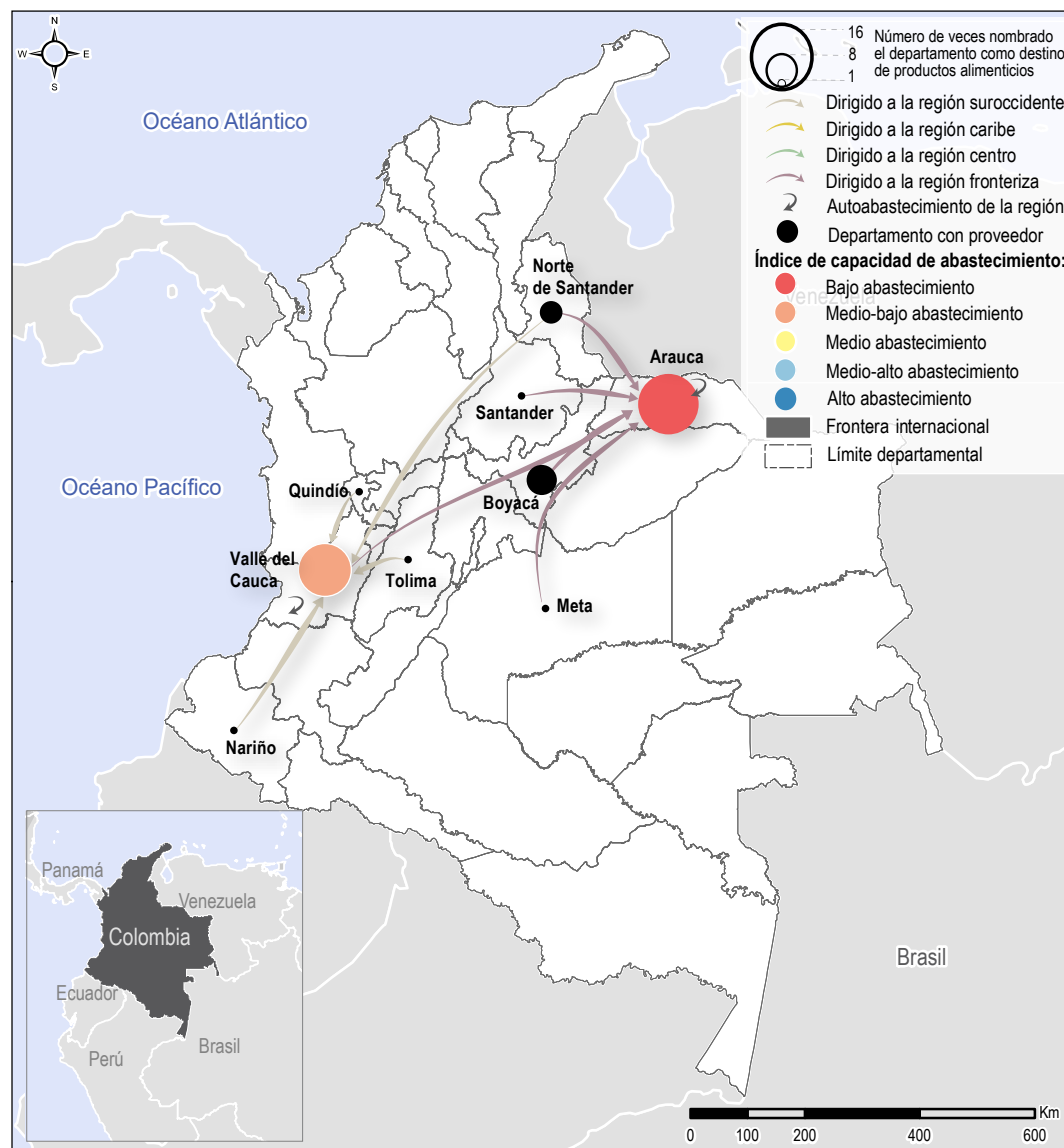
⁴ Se reportaron los tres principales tipos de comercios. Hay más tipos de comercios reportados, por lo que los porcentajes no suman 100%.

⁵ Por favor, tener en cuenta que los encuestados pueden elegir varias opciones de respuesta.

⁶ Se informan aquí las principales respuestas brindadas por los comerciantes. Hay más opciones reportadas.

Resultados: rutas de suministro y capacidad de abastecimiento de productos alimentarios

¿Cómo leer este mapa y diagrama?: El mapa muestra los flujos desde el proveedor hasta su destino para la totalidad de los productos alimentarios. Es importante recordar que estos mapas reflejan las respuestas sobre la ubicación de los proveedores de los productos alimentarios y no alimentarios informadas por los comerciantes. Es decir, son representaciones indicativas de las rutas de suministro reportadas por los comerciantes y no deben leerse como un mapa de exportación e importación. Además, no se puede saber con qué profundidad de la ruta de suministro reportaron los comerciantes. Puede que algunos hayan reportado el origen de su proveedor directo y otros el del proveedor de su proveedor. Adicionalmente, el índice de capacidad de abastecimiento se definió entre bajo y alto, siendo bajo menor al 15% de los productos alimentarios en capacidad para abastecerse, medio-bajo entre el 16% y el 40%, medio de 41% a 60%, medio - alto de 61% a 85%, y alto de 86% a 100%.



Resultados: productos alimentarios y no alimentarios

Mediana de los precios de los productos monitoreados:

Productos y unidades ⁷⁻⁸	Arauca	Valle del Cauca
Arroz (1 kg)	\$ 3.900 - ⁹	\$ 4.000 -
Lentejas (1 lbs)	\$ 3.400 -	\$ 3.550 -
Huevos rojos tipo AA (1 unidad)	\$600 33%	\$ 600 -
Pechuga de pollo (1 lbs)	N/A ¹⁰	\$ 6.375 -
Fríjoles bola roja (1 lbs)	N/A	\$ 7.450 -
Pastas tipo espagueti (1 lbs)	\$ 2.550 -25%	\$ 2.100 -
Harina de maíz (1 kg)	\$ 4.850 10%	\$ 2.450 -
Plátano (1 kg)	N/A	\$ 3.100 -
Papa pastusa (1 lbs)	\$ 900 -82%	\$ 725 -61%
Yuca (1 lbs)	N/A	\$ 2.500 19%
Aceite (1 lt)	\$ 10.000 -	\$ 10.500 -
Tomate chonto (1 lbs)	N/A	\$ 1.750 -
Leche (1 lt)	\$ 4.950 26%~ ¹¹	\$ 4.400 -
Lomitos de atún en lata en aceite (1 kg)	N/A	\$ 6.150 -

Mediana de los días de inventario de los productos alimentarios:

Productos	Días
Arroz	▲ 11 ¹²
Lentejas	▼ 7
Huevos rojos tipo AA	4
Pechuga de pollo	3
Fríjoles bola roja	▼ 11
Pasta tipo espagueti	▲ 15
Harina de maíz	▼ 8
Plátano	3
Papa pastusa	▲ 6
Yuca	2
Aceite	▲ 15
Tomate chonto	▲ 3
Leche	7
Lomitos de atún en lata en aceite	▼ 8

Cambios en los precios de los productos alimentarios:

Todos los comerciantes manifestaron que los precios aumentarán en el próximo mes, la principal razón reportada fue **“que por el aumento de la inflación, todos los precios subirán”**, seguida de **“el transporte será más costoso y por lo tanto el precio de los productos también.”**

La **pechuga de pollo** es el producto alimentario para el cual todos (8) los comerciantes reportaron esperar un aumento de precio en el mes siguiente a la recolección de datos.

⁷ El aumento o disminución reportados son con respecto a la ronda anterior de marzo 2022.
⁸ Dado el tamaño reducido de la muestra a nivel departamental para esta ronda no se presentan precios a nivel nacional.
⁹ (-) No se reporta variación debido a la falta de información en la ronda previa (marzo) para realizar el cálculo.
¹⁰ En las columnas de las medianas de los precios reportados hay N/A (No aplica), pues no se incluye el precio para las regiones y

departamentos donde no hay suficiente información sobre el producto evaluado, es decir, donde no se alcanzó el mínimo de precios (3 precios) para ese producto, y por tanto, no es suficientemente robusto para ser reportado.
¹¹ (~) Mediana de precios completados a partir de los datos del monitoreo realizado por el Programa Mundial de Alimentos (WFP).
¹² El aumento o disminución reportados son con respecto a la ronda anterior de marzo 2022.

Resultados: productos alimentarios y no alimentarios

Mediana de los precios de los productos monitoreados:

Productos y unidades ¹³	Arauca	Valle del Cauca
Papel higiénico doble hoja (1 unidad)	\$ 2.000 - ¹⁴	\$ 1.100 -
Toallas higiénicas (1 paquete de 10 unidades sin alas)	\$ 3.700 -	\$ 4.000 -
Jabón de ropa en barra (1 barra de 300gr)	\$ 2.600 -	\$ 2.050 -
Crema de dientes (1 tubo de 100gr)	\$ 3.000 -	\$ 3.600 -
Jabón de uso personal (1 barra)	\$ 2.402 ~ ¹⁵	\$ 2.900 -
Pañales (1 paquete 30 unidades)	\$ 24.000 -	\$ 27.000 -
Cloro (1 lt)	N/A ¹⁶	\$ 3.000 -
Tapabocas quirúrgicos (1 unidad)	N/A	\$ 600 -

Mediana de los días de inventario de los productos no alimentarios:

Productos	Días
Papel higiénico doble hoja	15
Toallas higiénicas	15
Jabón de ropa en barra	30
Crema de dientes	15
Jabón de uso personal en barra	▲ 22
Pañales	▼ 13
Cloro	▼ 11
Tapabocas quirúrgico	▲ 22

Capacidad para reabastecer productos en el momento de la recolección de datos, reportada por los comerciantes:

-  Los comerciantes reportaron estar en la capacidad de reabastecerse en promedio¹⁷ del 95% de los productos alimentarios y del 100% de los no alimentarios para los que reportaron información.
-  Los productos de los grupos de granos y cereales, y carnes frescas fueron los alimentos mayormente reportados como con capacidad parcial de ser reabastecidos.
-  Los granos y cereales, y los productos de origen animal (huevos, productos lácteos) fueron los productos reportados como los productos que tienen un solo proveedor.

¹³. Dado el tamaño reducido de la muestra a nivel departamental para esta ronda no se presentan precios a nivel nacional.

¹⁴. (-) No se reporta variación debido a la falta de información en la ronda previa (marzo) para realizar el cálculo.

¹⁵. (~) Mediana de precios completados a partir de los datos del monitoreo realizado por el Programa Mundial de Alimentos (WFP).

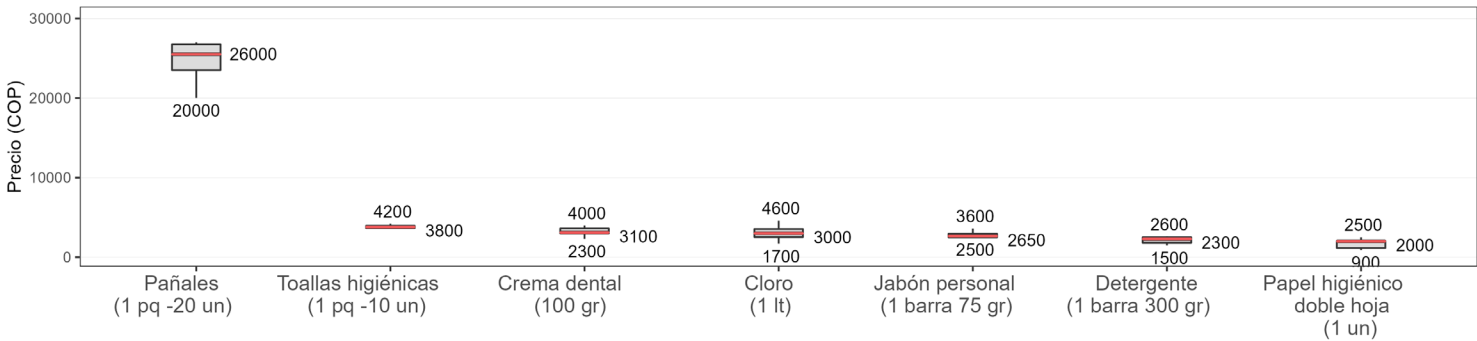
¹⁶. En las columnas de las medianas de los precios reportados hay N/A (No aplica), pues no se incluye el precio para las regiones y departamentos donde no hay suficiente información sobre el producto evaluado, es decir, donde no se alcanzó el mínimo de precios

(3 precios) para ese producto, y por tanto, no es suficientemente robusto para ser reportado.

¹⁷. Este promedio representa el promedio de las respuestas afirmativas a la pregunta: ¿Tiene la capacidad de reabastecer el inventario de este producto en este momento?, sobre el número de productos alimentarios o no alimentarios para el cual estaban reportando información.

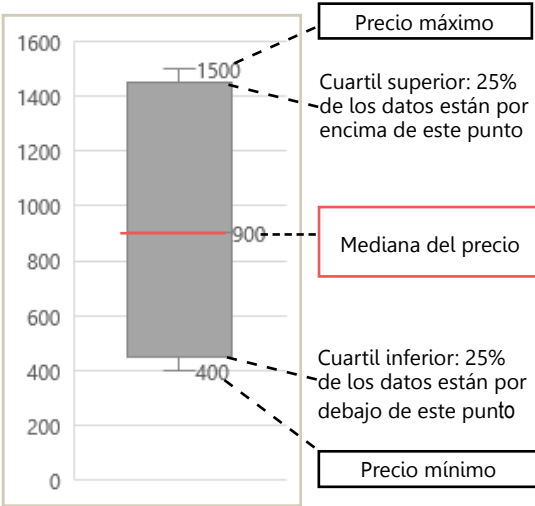
Distribución de los precios de los productos alimentarios y no alimentarios

Productos no alimentarios¹⁴:

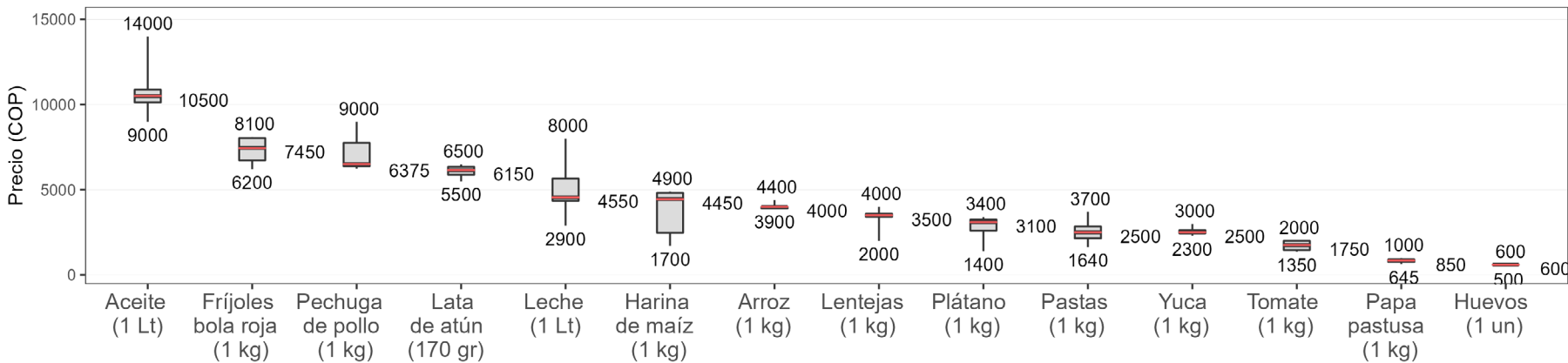


Cómo leer un Boxplot:

Los boxplots proporcionan una variedad de datos para ayudar a comprender la distribución de precios del conjunto de datos.



Productos alimentarios



¹⁸ Para crear los boxplots de precios para alimentos y artículos no alimentarios se tomó como base la mediana de los precios de los productos para los dos departamentos de la muestra. Por el tamaño reducido de la muestra, la composición geográfica de los

departamentos (ubicados en regiones diferentes del país), este gráfico no expresa una tendencia a nivel nacional, solo pretende reconstruir de forma indicativa la distribución de precios para la ronda de agosto.

Resultados: Mercado de alojamiento



Hallazgos principales:

Cifras claves

154 hogares encuestados

5 departamentos evaluados

- El tipo de alojamiento mayormente reportado por los encuestados **fue casa o apartamento (50%)**.
- Con respecto a las razones reportadas para escoger alojamiento, **el 49% de los jefes de hogar mencionó que el precio de esa vivienda era más bajo con respecto a otras zonas que le gustaban**.
- La gran mayoría de los hogares encuestados reportó que **la titularidad que tienen sobre el alojamiento es a través de un arriendo o subarriendo** (casa o apartamento: 88%).
- El 62% de los encuestados** reportó haber afrontado alguna barrera al momento de encontrar hospedaje, **siendo el alto costo de los alojamientos la dificultad más mencionada (54%)**.
- La región suroccidente** (Valle del Cauca) **fue la zona donde el costo del tipo de alojamiento casa o apartamento fue el más alto para el estrato uno** (\$371.666), según los hogares encuestados.
- Un acuerdo verbal fue el principal tipo de acuerdo** para acceder al alojamiento que reportaron los hogares encuestados tener (casa o apartamento: 67%). De estos hogares, **la mayor proporción reportó que este tipo de acuerdo implica pagar por adelantado** (casa o apartamento: 32%). Como consecuencia principal del incumplimiento de las implicaciones, **los hogares informaron que el arrendador los desalojaría de la vivienda** (casa o apartamento: 73%).
- En cuanto al riesgo de desalojo, **la mayoría de los hogares no se consideró en riesgo** (casa o apartamento: 65%), pero quienes sí lo hicieron (casa o apartamento: 17%), **reportaron en mayor proporción percibir este riesgo debido a que no contaban con la capacidad de pago** (casa o apartamento: 61%).

¹⁹ Se definen como aquellos encuestados que reportaron nacionalidad venezolana, encontrarse en Colombia desde antes de marzo de 2021, sin intención de cambiar de país en los próximos meses.

²⁰ Se definen como aquellos encuestados que reportaron tener nacionalidad venezolana y haber llegado a Colombia después de marzo de 2021.

²¹ Se definen como aquellos encuestados que reportaron tener nacionalidad colombiana y encontrarse en Colombia antes de marzo de 2021.

²² Se definen como aquellos encuestados que reportaron tener nacionalidad colombiana y haber llegado a Colombia, desde Venezuela, después de marzo de 2021.

²³ Estos porcentajes corresponden a los 96 encuestados que respondieron afirmativamente la pregunta: ¿Ha enfrentado alguna barrera u obstáculo al encontrar o acceder a alojamiento?

²⁴ Se informan aquí las tres principales respuestas brindadas por los encuestados. Los encuestados podían elegir múltiples opciones por lo que los porcentajes no suman 100%.



Caracterización de los encuestados:

Sexo de los encuestados:

Mujeres

89%

Hombres

11%



Estatus migratorio de los encuestados:

Migrantes venezolanos con vocación de permanencia¹⁹

68%

Población de acogida²⁰

22%

Migrantes provenientes de Venezuela²¹

9%

Población pendular²²

1%



Posesión de documentos migratorios que reportaron los encuestados:

No cuenta con ninguno de los documentos de migración válidos y vigentes

73%

Cuenta con alguno o más de los documentos de migración válidos y vigentes

27%



Proporción de los encuestados que reportó ser beneficiario(a) de asistencia en efectivo, bonos, bienes o servicios:

Beneficiario

62%

No beneficiario

38%



Proporción de los 154 encuestados que reportó utilizar la asistencia recibida en temas de alojamiento:

Sí

74%

No

26%

Principales barreras de acceso al mercado de la renta reportadas por los encuestados²³⁻²⁴:

El alto costo de los alojamientos

54%

Le exigen contar con deudor, referencia, etc.

14%

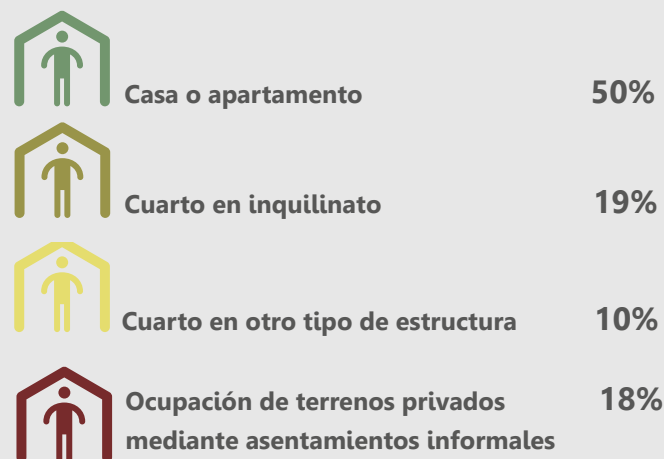
No aceptaban niños (as)

11%

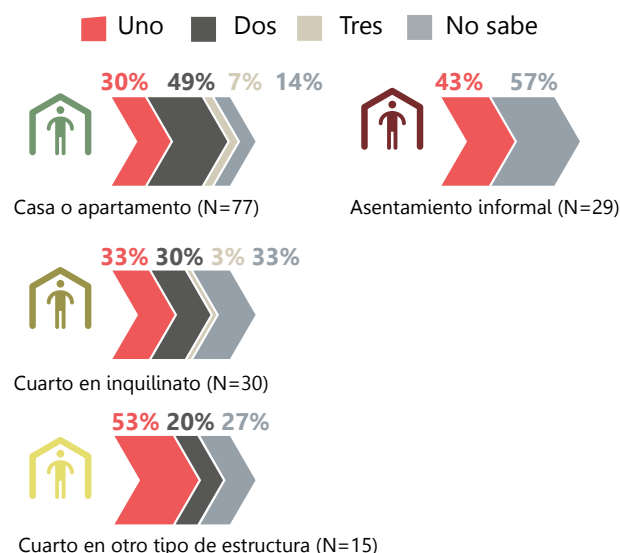


Resultados: características de los tipos de alojamiento

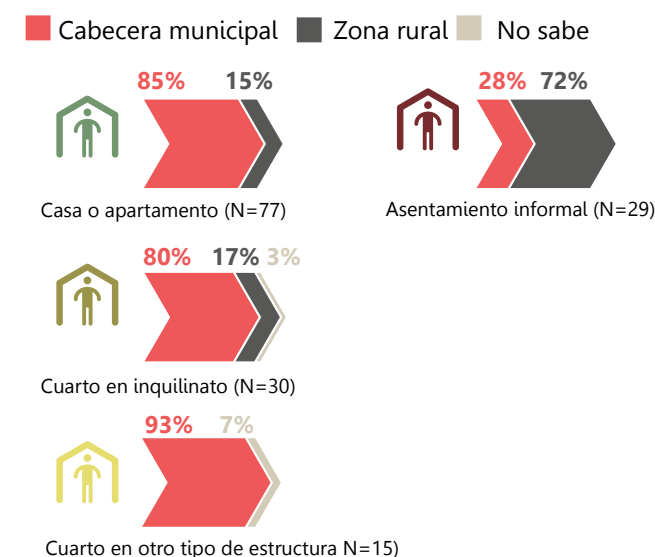
Tipo de alojamiento en el que los encuestados reportaron haberse quedado en los siete días previos a la recolección de los datos²⁵:



Estrato²⁶ al que pertenece el alojamiento reportado por los hogares encuestados²⁷:

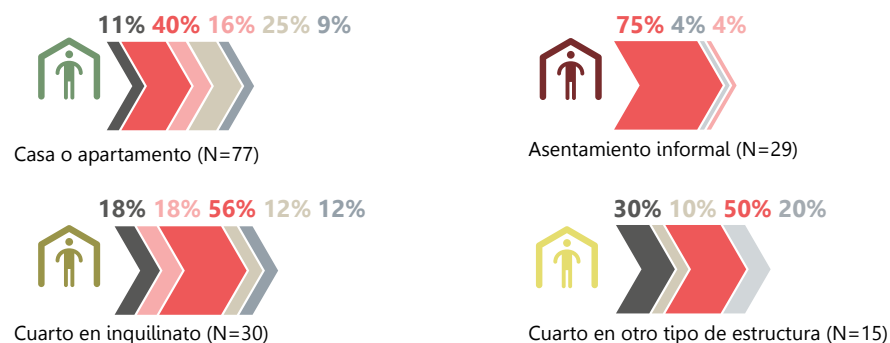


Ubicación en el municipio del alojamiento reportada por los hogares encuestados²⁸:



Barreras de acceso al mercado de la renta por tipo de alojamiento²⁹⁻³⁰:

■ El alto costo de los alojamientos ■ le exigen historial crediticio o certificados bancarios
 ■ No aceptaban niños (as) en el alojamiento ■ Se ha sentido discriminado
 ■ Le exigen contar con un deudor solidario, fiador o referencia personal



Posesión de documentos migratorios de los encuestados por tipo de alojamiento³¹:

■ No cuenta con ningún documento migratorio válido y vigente
 ■ Cuenta con alguno de los documentos migratorios válidos y vigentes



^{25, 28, y 29} La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a que no se incluyen los tipos de alojamiento, Albergue, (0.6% y n=1) u otros (0.6% y n=1).

²⁶ La estratificación socioeconómica es una clasificación en estratos de los inmuebles residenciales que deben recibir servicios públicos. Se realiza principalmente para cobrar de manera diferencial por estratos los servicios públicos domiciliarios permitiendo asignar subsidios y cobrar contribuciones en esta área. La denominación de los estratos es la siguiente: 1. Bajo - bajo 2. Bajo 3. Medio-

bajo 4. Medio 5. Medio-alto 6. Alto (DANE, 2020).

^{27, y 31} La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos hogares que reportaron cualquier tipo de titularidad diferente a que la vivienda fuese propia. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información.

³⁰ Por favor, tener en cuenta que los encuestados pueden elegir varias opciones de respuesta, por lo que los porcentajes suman más de 100%.

Resultados: tipo de acuerdo e implicaciones de un contrato verbal

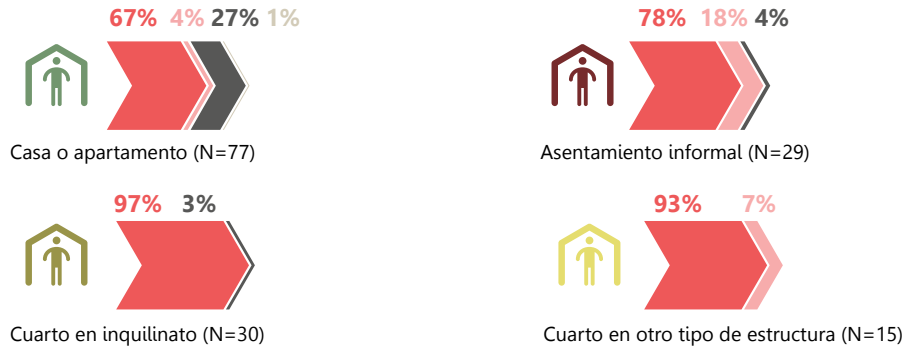
Tipo de titularidad sobre el alojamiento reportado por los hogares encuestados³²:

- Arriendo o subarriendo
- Posesión sin título
- Hospedaje temporal
- La casa de alguien más
- Propia, la está pagando
- Propia, totalmente pagada
- En usufructo
- No sabe
- Otro



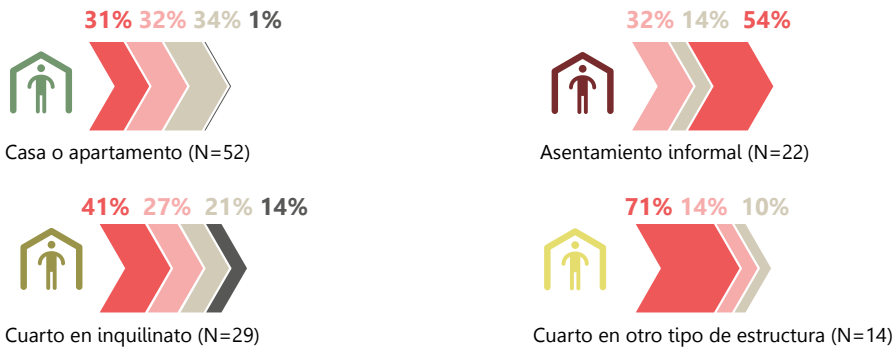
Tipo de acuerdo o contrato reportado por tipo de alojamiento³³:

- Acuerdo verbal
- No existe acuerdo de ninguna naturaleza
- Contrato legal
- No sabe
- Se rehúsa a contestar
- Otro



Cuatro principales implicaciones de un acuerdo verbal por tipo de alojamiento según lo reportado por los hogares encuestados³⁴:

- Se solicita un depósito
- Debe pagar por adelantado
- Ninguna implicación
- Se hace cargo del mantenimiento de la vivienda



Consecuencias del incumplimiento de estas obligaciones o acciones del acuerdo verbal según lo reportado por los hogares³⁵:

- El arrendador los desaloja de la vivienda
- Ninguna consecuencia
- Les cortan los servicios públicos
- Se pone en riesgo la integridad física



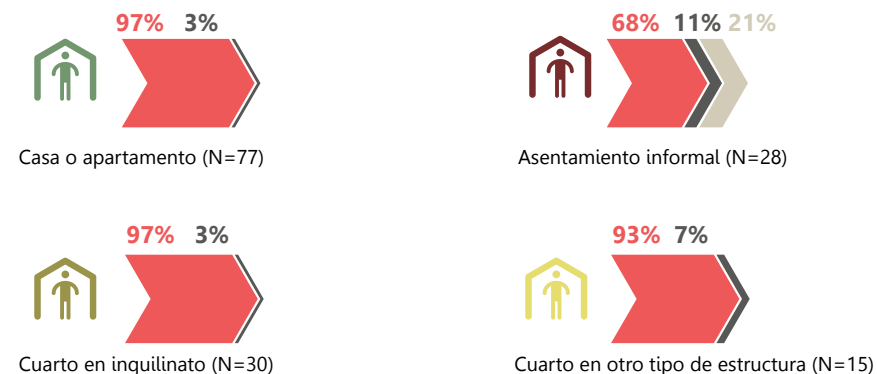
³² La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a que no se incluyen los tipos de alojamiento, Albergue, (0.6% y n=1) y otros (0.6% y n=1).
³³ La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos hogares que reportaron cualquier tipo de titularidad diferente a que la vivienda fuese propia. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información.
³⁴ La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos encuestados que respondieron contraer un acuerdo verbal para rentar el alojamiento. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información. Por favor,

tener en cuenta que los encuestados pueden elegir varias opciones de respuesta, por lo que los porcentajes suman más de 100%.
³⁵ La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos encuestados que seleccionaron alguna o algunas de las implicaciones posibles en la pregunta sobre implicaciones del acuerdo verbal. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información. Por favor, tener en cuenta que los encuestados pueden elegir varias opciones de respuesta, por lo que los porcentajes suman más de 100%.

Resultados: características sobre medios, frecuencia y cambios del pago de los tipos de alojamiento

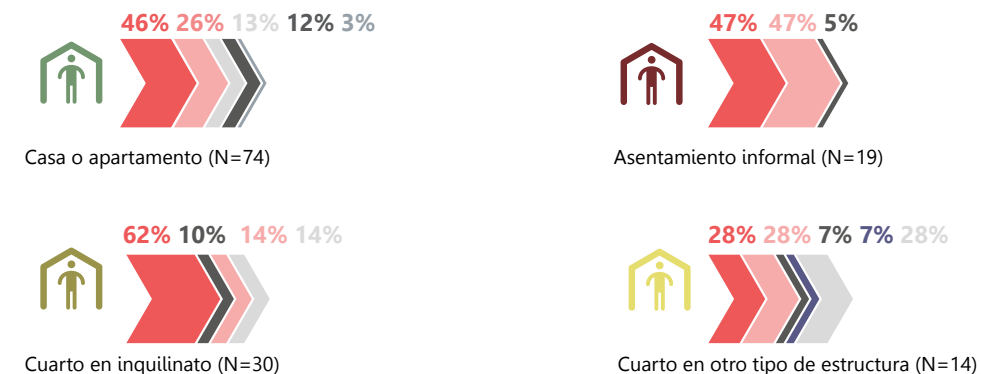
Medios de pagos empleados para el pago del alojamiento según lo reportado por los hogares encuestados:

■ Pago en dinero en efectivo
 ■ A cambio de cuidar la vivienda
 ■ No entrega nada a cambio
 ■ A cambio de trabajo
 ■ Otro



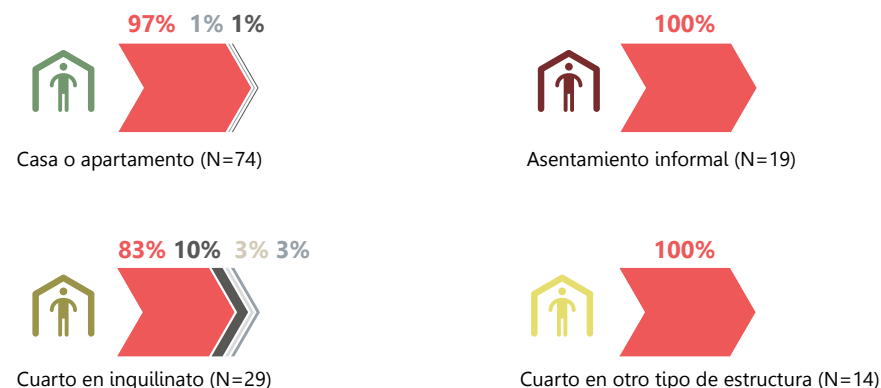
Tiempo reportado de estadía en el alojamiento por tipo de alojamiento:

■ Más de un mes y menos de un año
 ■ Más de un año
 ■ Un año
 ■ Un mes
 ■ Una semana
 ■ Dos semanas
 ■ Menos de una semana



Frecuencia con la que los hogares encuestados reportaron realizar el pago del alojamiento según el tipo de alojamiento³⁶:

■ Cada mes
 ■ Diariamente
 ■ Semanalmente
 ■ Cada 15 días
 ■ Otro



Proporción de los hogares encuestados que reportaron haber percibido un cambio en el precio del alojamiento en el mes previo a la recolección de datos³⁷:

■ No, no hubo cambio
 ■ Sí, aumentó
 ■ Sí, disminuyó
 ■ No sabe



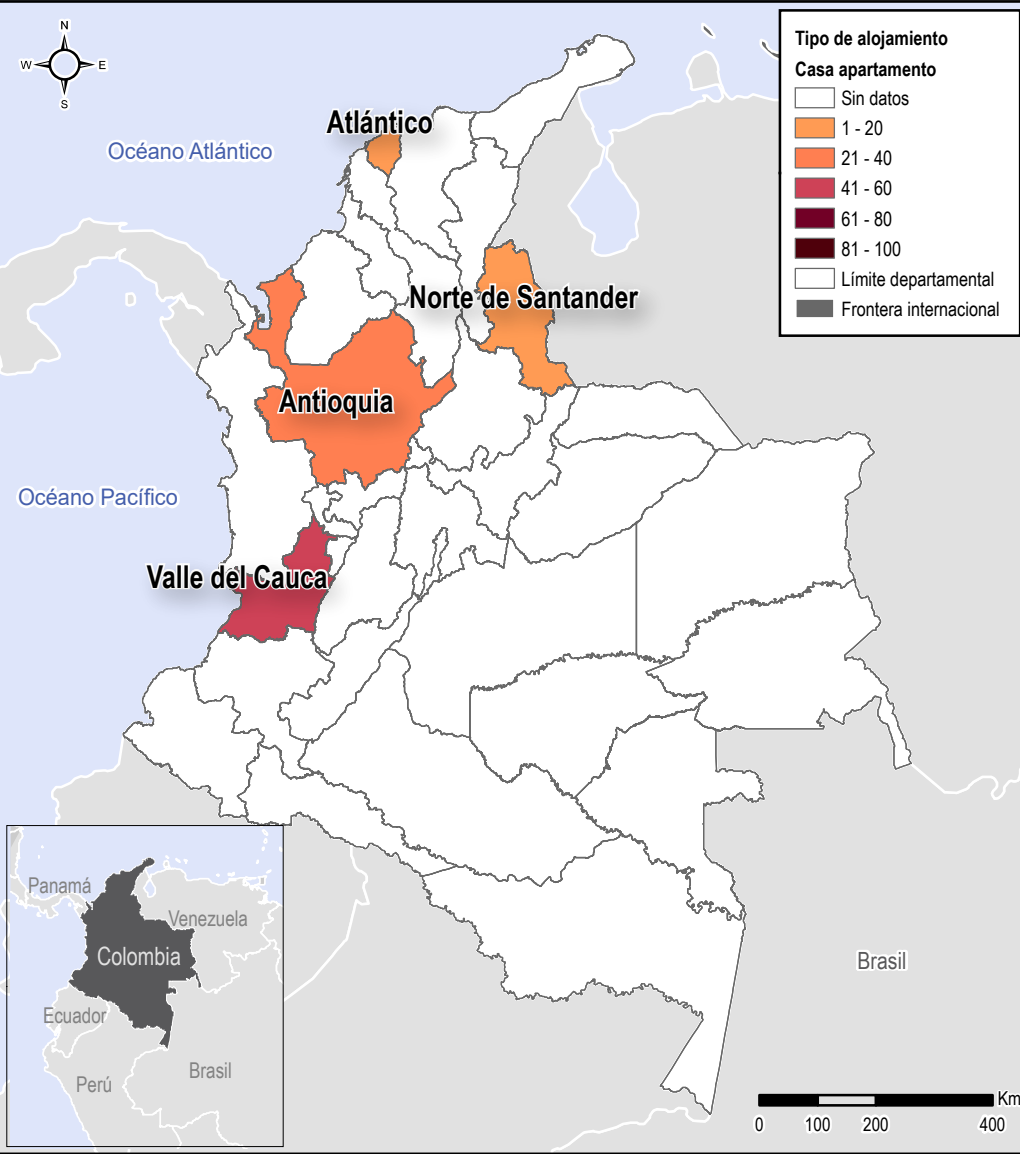
³⁶ La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos encuestados que respondieron pagar en dinero en efectivo el pago del alojamiento. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información.

³⁷ La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos encuestados que respondieron que se encontraban en el mismo

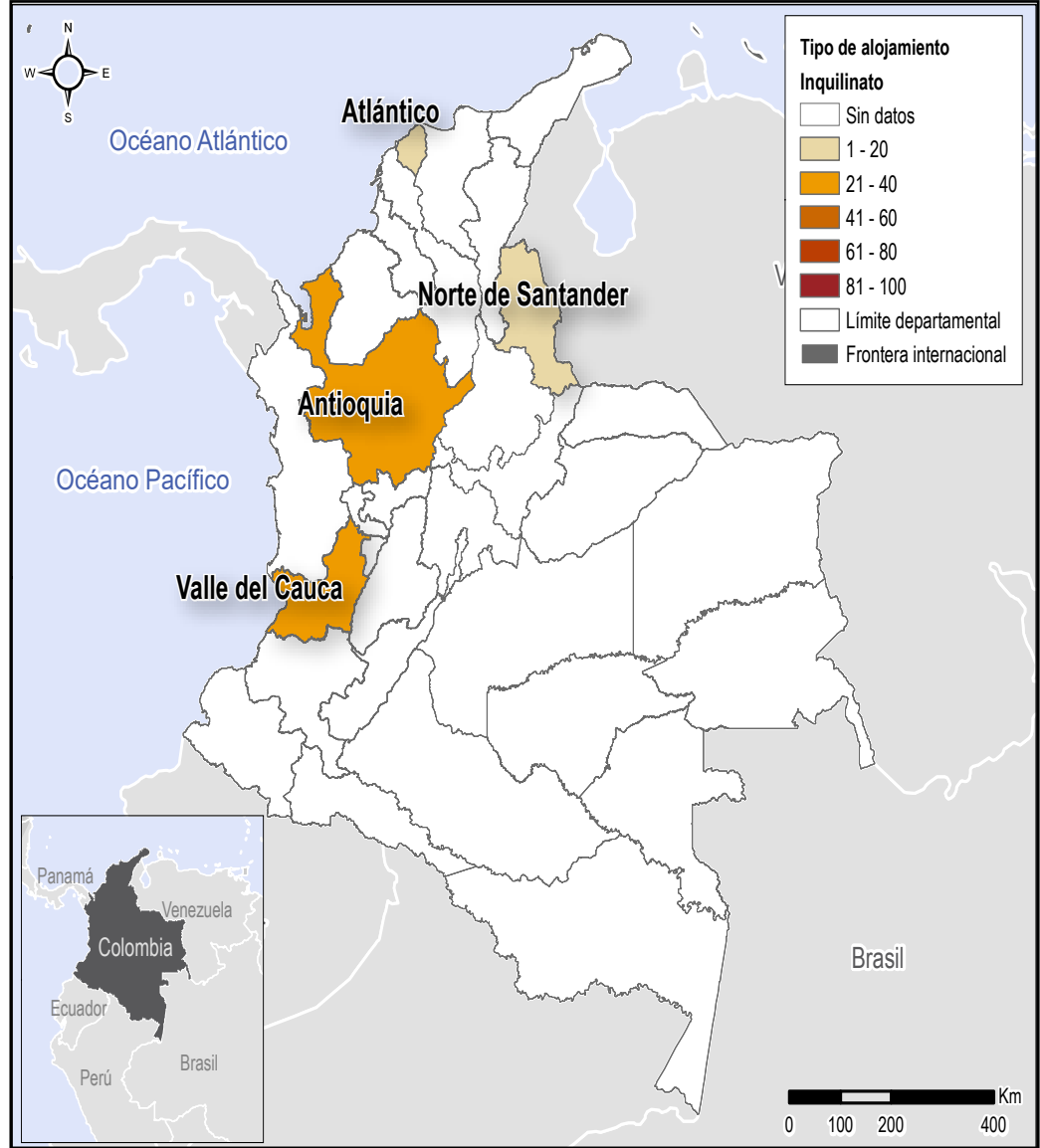
alojamiento en el mes pasado a la recolección de datos. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información.

Resultados: distribución en el territorio de los dos tipos de alojamiento mayormente reportados

Proporción con la que los hogares encuestados reportaron haber pasado en los siete días anteriores a la recolección en el tipo de alojamiento casa o apartamento, por departamento:



Proporción con la que los hogares encuestados reportaron haber pasado en los siete días anteriores a la recolección en el tipo de alojamiento cuarto en inquilinato, por departamento:



Resultados: precios de los tipos de alojamiento por estrato y distribución de precios por departamento

Mediana del costo del alojamiento mensual por tipo de alojamiento, estrato y distribución de precios por región:

	Estrato	Nacional	Región centro	Región caribe	Región frontera	Región suroccidente
Casa o apartamento	Estrato 1	\$ 360.000 3%*	\$ 390.000 11%	\$ 350.000 0%	\$ 350.000 17%	\$ 375.000 15%
	Estrato 2	\$ 400.000 0%	\$ 490.000 9%	N/A	\$ 360.000 11%	\$ 365.000 46%
	Estrato 3	\$ 400.000 7%	\$ 425.000 -34%	N/A	N/A	\$ 360.000 3%
	Sin estrato**	\$ 380.000 8%	\$ 400.000 29%	\$ 350.000 0%	\$ 300.000 3%	\$ 370.000 23%
Cuarto en inquilinato	Estrato 1	\$ 260.000 4%	N/A ³⁸	\$ 200.000 -20%	N/A	N/A
	Estrato 2	\$ 280.000 24%	N/A	N/A	N/A	\$ 280.000 -
	Estrato 3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Sin estrato**	\$ 300.000 20%	\$ 450.000 20%	\$ 200.000 0%	\$ 305.000 39%	\$ 290.000 -
Cuarto en otro tipo de estrucutra	Estrato 1	\$ 300.000 20%	\$ 300.000 - ³⁹	N/A	N/A	N/A
	Estrato 2	\$ 375.000 7%	N/A	N/A	N/A	N/A
	Sin estrato**	\$ 450.000 80%	\$ 350.000 -	N/A	N/A	N/A
Asentamiento	- ⁴⁰	\$ 60.000 -60%	N/A	\$ 150.000 -	\$ 55.000 -68%	N/A

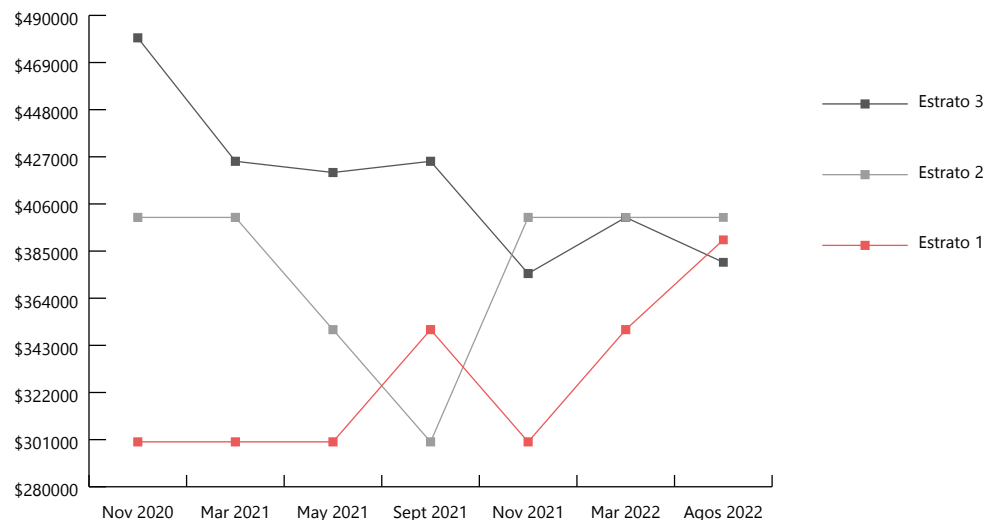
*Las variaciones que se presentan son con respecto a los precios que se obtuvieron en la última ronda del JMMI (marzo 2022).
** Se presenta el resultado a nivel nacional y regional sin diferenciar por estratos.

³⁸ En las columnas de las medianas de los precios reportados hay N/A (No aplica), pues no se incluye el precio para las regiones donde no hay suficiente información de todos los alojamientos evaluados, es decir, donde no se alcanzó el mínimo de 3 precios para ese alojamiento, y por tanto, no es suficientemente robusto para ser reportado.
³⁹ No se reporta variación (-) debido a la falta de información en la ronda previa para realizar el cálculo.

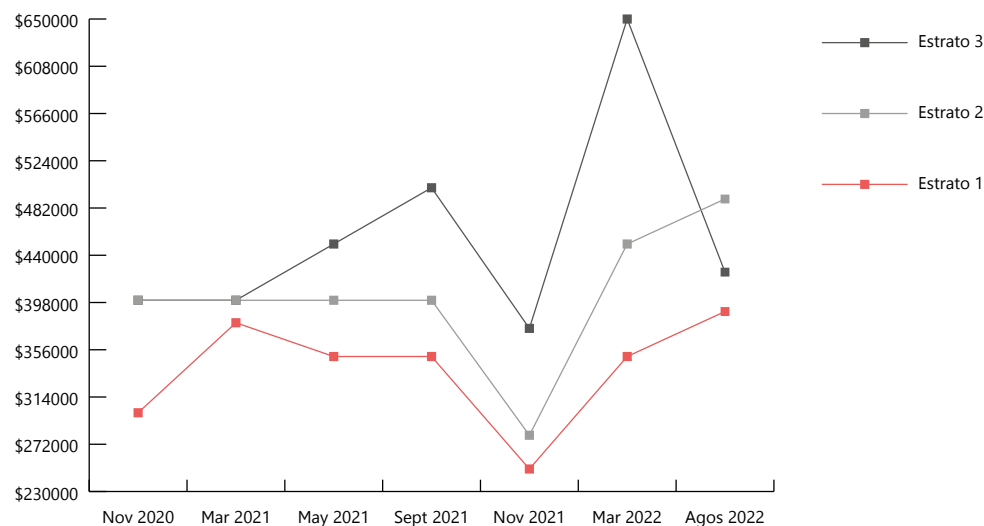
⁴⁰ El guion indica que no se reporta por estrato los precios de este tipo de alojamiento debido a que no hay suficiente información. Ya sea porque los encuestados no conocían el estrato al que pertenecía el alojamiento, o porque el número de encuestas por estrato no supera el mínimo de tres precios, que se considera robusto para ser informado.

Cambios en la mediana de los precios para casa o apartamento a nivel nacional y por regiones:

Precios a nivel nacional:



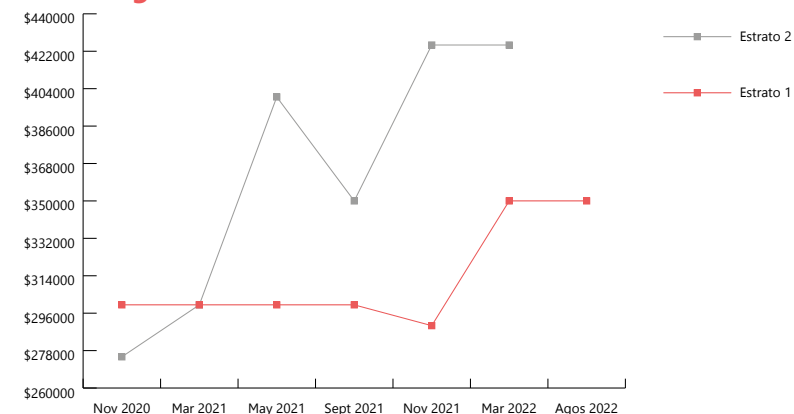
Precio en la región centro:



⁴¹ y ⁴³ Para la región Caribe y Suroccidente no fue posible recolectar los precios para mayo 2021 y noviembre 2021 en el estrato 3, por lo cual, se reportan los datos hallados para estrato 1 y 2.

⁴² En la región frontera se reportan los precios de estrato 3 desde la ronda de marzo 2021, ya que, para noviembre 2020 no fue posible alcanzar la meta de recolección para este estrato.

Precio en la región caribe⁴¹:



Precio en la región frontera⁴²:

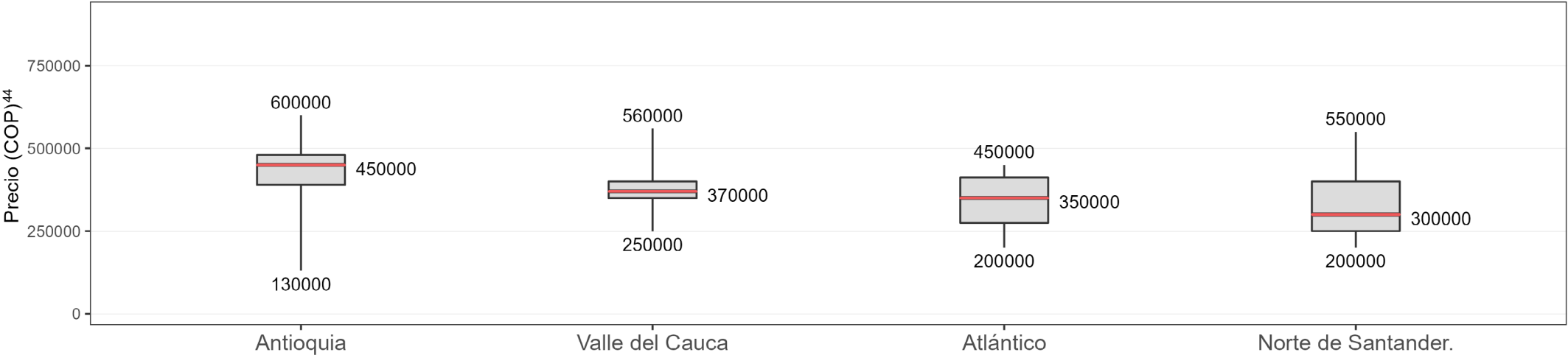


Precio en la región suroccidente⁴³:



Resultados: distribución de precios del arriendo por departamento y caracterización de los tipos de alojamiento

Disitribución del costo del alojamiento mensual por tipo de alojamiento (casa o apartamento) y departamento:



Caraterización de las facilidades por cada tipo de alojamiento:

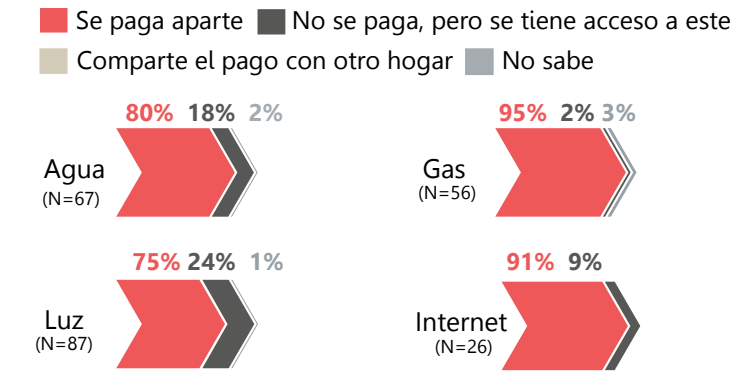
Características	Casa o apartamento	Cuarto en inquilinato	Cuarto en otro tipo de estructura	Asentamiento informal
Área ⁴⁵	15m ²	31m ²	8m ²	N/A
N° de personas del hogar que se alojaron ⁴⁶	4	4	5	N/A
N° de personas que no pertenecen al hogar que se alojaron ⁴⁷	0	1	0	N/A
N° de cuartos en los que duermen las personas del hogar ⁴⁸	2	1	1	N/A
Hogar en situación de hacinamiento ⁴⁹	Mitigable	No mitigable	No mitigable	N/A
Servicio de agua ⁵⁰	97%	100%	100%	29%
Servicio de gas ⁵¹	76%	57%	33%	4%
Servicio de luz ⁵²	98%	100%	100%	100%
Servicio de conectividad ⁵³	25%	13%	20%	0%

⁴⁴ Pesos colombianos (COP)
^{45, 46, 47, y 48} Los valores aquí reportados corresponden a las medianas de los datos reportados por alojamiento. No diferenciado por estrato.
⁴⁹ En las cabeceras municipales y en los centros poblados se consideran en hacinamiento mitigable los hogares con más de dos y

hasta cuatro personas por cuarto para dormir. Con hacinamiento no mitigable se considera los hogares con más de cuatro personas por cuarto para dormir ([DANE,2021](#)).
^{50, 51, 52, y 53} Estos porcentajes corresponden a la proporción de hogares encuestados que reportaron afirmativamente que el alojamiento contaba con esos servicios, sin especificar si deben o no pagar por estos.

Resultados: acceso a servicios, modalidades y costo de los servicios no incluidos dentro del precio del arriendo

Modo en el que pagan los servicios que no están incluidos en el precio del alojamiento, reportados por los hogares encuestados:



Mediana del costo de los servicios no incluidos en el alojamiento a nivel nacional⁵⁴:

Servicio	Casa o apartamento	Cuarto en inquilinato	Cuarto en otro tipo de estructura	Asentamiento
Agua	\$ 40.000 33%	\$ 31.500 26%	\$ 50.000 67%	N/A ⁵⁵
Gas	\$ 30.000 0%	\$ 30.000 20%	\$ 75.000 87%	N/A
Luz	\$ 70.000 55%	\$ 50.000 -26%	\$ 50.000 0%	N/A

*Las variaciones que se presentan son con respecto a los precios que se obtuvieron en la última ronda del JMMI (marzo 2022)

Modalidades de acceso a los servicios, reportados por los hogares encuestados⁵⁶:

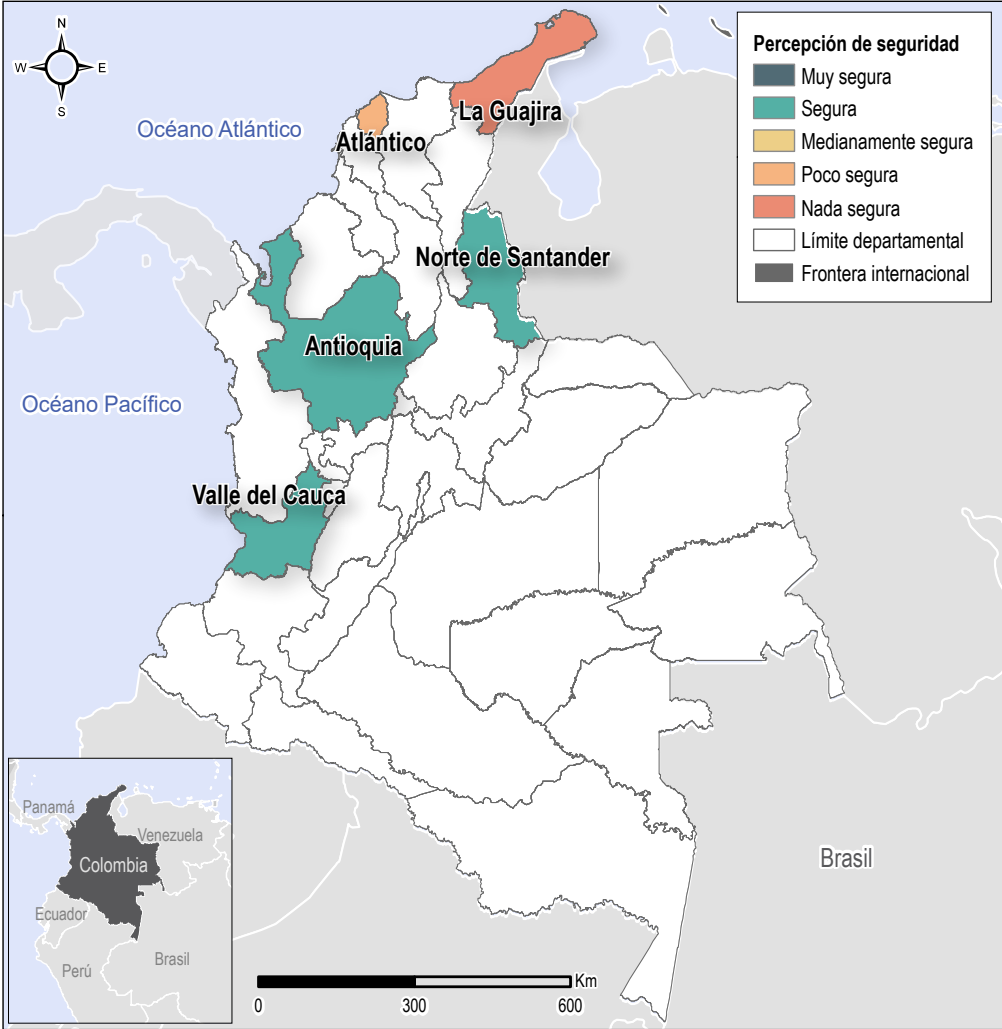
		Casa o apartamento	Cuarto en inquilinato	Cuarto en otro tipo de estructura	Asentamiento
Fuente de acceso al agua	De acueducto por tubería	89%	80%	60%	25%
	De otra fuente por tubería	4%	17%	27%	87%
	Carro tanque o agua en camión cisterna	0%	0%	0%	0%
	Pozo con bomba	5%	3%	0%	0%
Práctica de manejo de aguas residuales	Inodoro conectado a alcantarillado	89%	80%	73%	11%
	Inodoro conectado a pozo séptico	5%	7%	20%	11%
	Inodoro sin conexión	N/A	N/A	N/A	N/A
	Letrina	N/A	N/A	N/A	71%
Práctica en la disposición de residuos sólidos	Por recolección pública, privada o comunitaria	88%	87%	80%	4%
	Se tira a un lote, zanja o baldío	0%	0%	7%	29%
	Se quema o se entierra	0%	0%	0%	0%
	Se debe ir a la avenida o un lugar cercano donde sí recogen la basura	11%	13%	13%	97%
Reciclaje	No reciclamos los residuos en el hogar	44%	53%	47%	4%
	Por iniciativa propia	35%	40%	47%	93%
	Un programa de la empresa de aseo	8%	3%	7%	7%
	Por recicladores de oficio	13%	7%	7%	3%

⁵⁴ Los valores aquí reportados corresponden a las medianas de los datos reportados por alojamiento. No estratifica por estrato.
⁵⁵ En las columnas de las medianas de los precios reportados hay N/A (No aplica), pues no se incluye el precio donde no hay suficiente información de todos los alojamientos evaluados, es decir, donde no se alcanzó el mínimo de 3 precios para ese alojamiento, y por

tanto, no es suficientemente robusto para ser reportado.
⁵⁶ Solo se presentan las modalidades mayormente reportadas. Los N/A significan que esta modalidad no es implementada en este tipo de alojamiento.

Resultados: percepción de seguridad del alojamiento

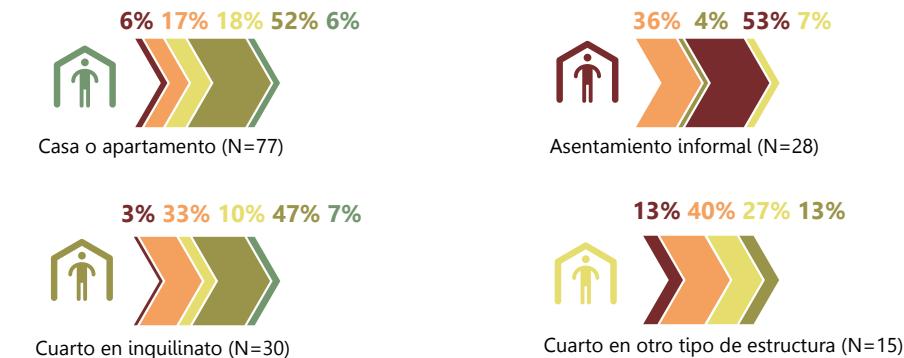
Percepción de seguridad del alojamiento por departamento⁵⁷:



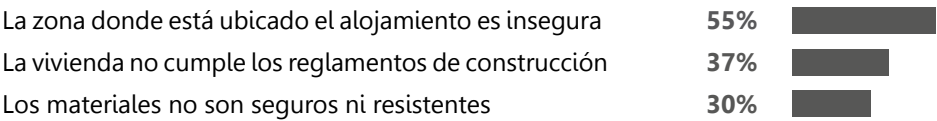
⁵⁷ Este mapa refleja la percepción mayormente seleccionada por los encuestados por departamento.
⁵⁸ Esta submuestra corresponde a los 87 encuestados/as que reportaron considerar el alojamiento nada seguro, poco seguro o medianamente seguro.

Percepción de seguridad según el tipo de alojamiento:

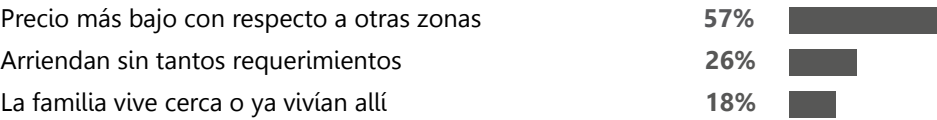
Muy seguro Seguro Medianamente seguro Poco seguro Nada seguro No sabe



Tres principales razones por las cuales los hogares encuestados reportaron considerar el alojamiento nada seguro o poco seguro⁵⁸:



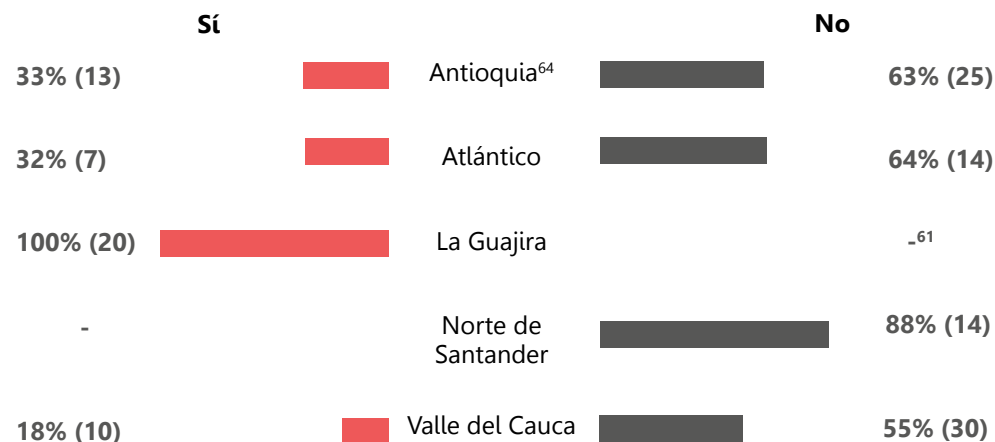
Tres principales razones por las cuales los hogares encuestados escogieron ese alojamiento⁵⁹:



⁵⁹ Para los 153 jefes de hogar que respondieron a la pregunta: ¿Cuáles fueron las razones por las que escogió este alojamiento?

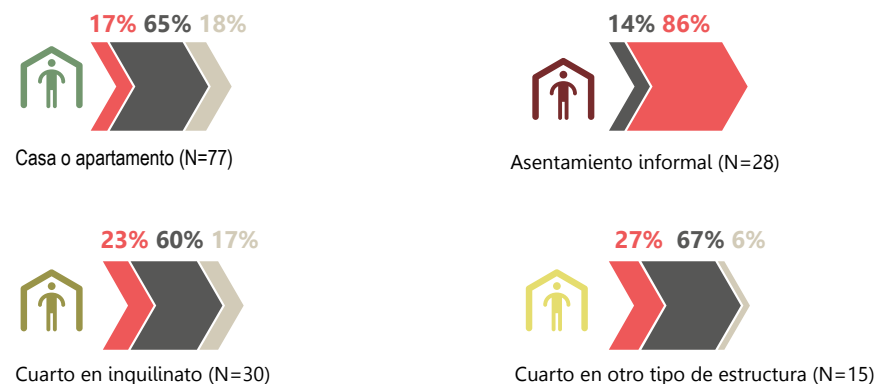
Resultados: riesgo de desalojo

Riesgo de desalojo reportado por los encuestados por departamento⁶⁰:



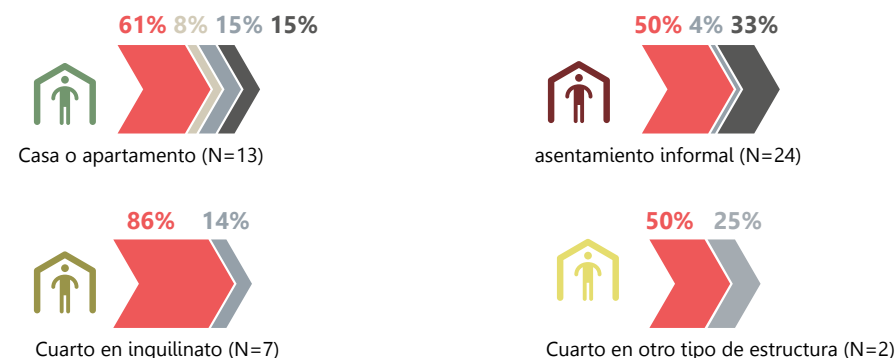
Proporción de los hogares encuestados que se consideraron en riesgo de desalojo en el mes siguiente a la recolección de los datos:

■ Sí ■ No ■ No sabe



Razones dadas por quienes se consideraron en riesgo de desalojo para estarlo en el mes siguiente a la recolección de los datos⁶²:

- No tiene capacidad de pago
- Se venció el plazo que tiene para permanecer en la vivienda
- Ausencia de condiciones de seguridad
- Tiene problemas con el propietario



Acerca de REACH

REACH facilita el desarrollo de herramientas de información y productos que mejoran la capacidad de los actores humanitarios para tomar decisiones basadas en evidencia 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 la ayuda interinstitucional. REACH es una iniciativa conjunta de IMPACT Initiatives, ACTED y el Instituto de las Naciones Unidas para la capacitación y la investigación - Programa de Aplicaciones Operacionales por Satélite (UNITAR-UNOSAT). Para más información por favor visite nuestra página web: www.reach-initiative.org.

Puede contactarnos directamente: geneva@reach-initiative.org y puede seguirnos en Twitter @ [REACH_info](https://twitter.com/REACH_info).

⁶⁰ Estos porcentajes corresponden a los 153 encuestados que respondieron a la pregunta: ¿en el próximo mes, considera que podría encontrarse en riesgo de desalojo?

⁶¹ Para el caso de Antioquia, Norte de Santander y Valle del Cauca, los porcentajes suman menos del 100% porque la diferencia corresponde a los encuestados que respondieron: "no sabe si podría encontrarse en riesgo de desalojo."

⁶² La submuestra en los tipos de alojamiento corresponde a aquellos encuestados que reportaron considerarse en riesgo de desalojo. Cualquier discrepancia entre las submuestras corresponde a procesos de limpieza de información. Por favor, tener en cuenta que los encuestados pueden elegir varias opciones de respuesta, por lo que los porcentajes suman más de 100%.