

PROPUESTA DE GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LOS JEFES DE HOGAR EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD Y UNIDADES DE NEGOCIO EXISTENTES DE LA COMUNA 3 DE LA CIUDAD DE PASTO, NARIÑO

David Andrés Bastidas Delgado

Filiación Institucional: Corporación Universitaria Minuto de Dios – UNIMINUTO
Rectoría Suroccidente, Centro Universitario Pasto.

✉ david.bastidas@uniminuto.edu

© <https://orcid.org/0000-0001-5708-0935>

Luis Javier Paz Argotí

Filiación Institucional: Corporación Universitaria Minuto de Dios – UNIMINUTO
Rectoría Suroccidente, Centro Universitario Pasto.

✉ luis.paz@uniminuto.edu

© <https://orcid.org/0000-0002-3248-3954>

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo realizar una propuesta de generación de ingresos para los hogares vulnerables de la comuna 3 de San Juan de Pasto, se tomó dicha comunidad desde dos frentes, los jefes de hogar y las unidades de negocio. Esta investigación incluye una caracterización social, económica y ocupacional de los jefes de hogar, además de la caracterización financiera de las unidades

Cita este capítulo

Bastidas Delgado, A.D; Paz Argotí, J.L. (2023). Propuesta de generación de ingresos para los jefes de hogar en condición de vulnerabilidad y unidades de negocio existentes de la comuna 3 de la ciudad de Pasto, Nariño. En: *La investigación en administración: enfoques y redes de cooperación científica*. Londoño-Cardozo, J; Ortega, L.A. (Editores científicos) (pp. 423-463). Cali, Colombia: Editorial Universidad Santiago de Cali; 2023.

de negocio. Las comunas fueron seleccionadas por las dificultades sociales, culturales, población vulnerable, diversa o desplazada, riesgo sicosocial, pobreza, delincuencia, entre otras (Bastidas Delgado y Paz Argoti 2022). Además de un cruce de variables que permitió identificar posibles emprendimientos y acciones necesarios para fortalecer los micronegocios familiares ya existentes. La investigación tiene un enfoque mixto de tipo descriptivo, instrumento de recolección encuesta y entrevista. A través de la información del DANE se estableció la muestra, posteriormente se filtró por edades productivas y jefes de hogar, encontrando una muestra de jefes de hogar para la comuna 3 de 368 personas. Para las unidades de negocio, se tomó como población total las empresas registradas y renovadas en los últimos tres años según Cámara de Comercio, muestra 77 empresas – comuna 3. Luego de identificar posibles ideas de emprendimiento, acciones de mejora para los micronegocios, El principal resultado como estrategia de generación fue el convenio con entidades apoyo para la formación y capacitación en actividades específicas, redes de apoyo y entidades con capital de inversión semilla para emprendimientos.

Palabras clave: caracterización socioeconómica, generación de ingresos, jefes de hogar, micronegocios, hogares vulnerable.

Códigos JEL: B21, A11, R11, R51.

Introducción

Colombia es uno de los países de la región latinoamericana que ostenta uno de los más altos índices de pobreza y exclusión social. Cifra que ha ido en aumento en los últimos años, pese a los avances en materia de políticas públicas; en el país las cifras de inequidad y exclusión social son altas, aumentando la brecha entre ricos y pobres (Astudillo Villegas et al. 2020).

De acuerdo con el documento Estudio Económico de América Latina y el Caribe (Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL, 2015) y el Informe Sobre Desarrollo Humano (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, 2015) Colombia es el quinto país más desigual de la región latinoamericana.

Según estos informes, del total de la población colombiana, el 34% vive en la pobreza absoluta y un 13.7% vive en las calles. El factor pobreza es el que ha hecho que muchas personas caigan en los cinturones de miseria, hasta llegar a la indigencia, sin posibilidades de subsistencia (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal], 2018).

La presente investigación se enmarca en las problemáticas de las agendas regionales del centro regional Pasto de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, donde se identificó problemas sociales relevantes dentro del municipio de San Juan de Pasto; como son las dificultades sociales, escasas oportunidades de generación de ingresos, población vulnerable, diversa o desplazada, riesgo sicosocial, entre otras, esta problemática enmarcadas en la comuna 3 de la cabecera municipal (Obando et al., 2020).

Se tuvo como objetivo principal el desarrollo de una propuesta de generación de ingresos a los hogares de las comuna 3 del municipio, donde se buscó diagnosticar la población de los jefes del hogar, analizar a través del diagnóstico socioeconómico los negocios y unidades productivas formales e informales de las comunas objeto de análisis, se identificó iniciativas de emprendimiento y fortalecimiento empresarial y posteriormente se construyó una propuesta de generación de ingresos dirigida a los jefes de los hogares más vulnerables de cada comuna, apoyados en la política de generación de ingresos que tiene el Departamento Nacional de Planeación (DNP).

Las comunas mencionadas han sufrido a lo largo de la historia de la capital Nariñense, ciertas afectaciones culturales y sociales, que han

rezagado y han empobrecido estos lugares: La pobreza, delincuencia, drogadicción, grupos al margen de la ley, pandillas, homicidios entre otros, son algunas de las problemáticas existentes, es por ello por lo que las han considerado como zonas rojas de máximo cuidado.

A pesar del conflicto vivido, existen hogares humildes y honestos, que necesitan de apoyo para mejorar su bienestar y calidad de vida. El consumo de drogas es considerado actualmente una pandemia mundial, de difícil prevención e intervención y con posibilidades de generar patrones clínicos de dependencia y abuso, afectando al sujeto en dimensiones de tipo personal, familiar, social, económica y política (Erazo Santander, 2020).

La presente investigación tiene un enfoque mixto, ya que recolectará información con datos numéricos e información que detalla características emocionales y percepciones. Es de tipo exploratorio porque se centra en analizar e investigar aspectos concretos de la realidad que aún no han sido analizados en profundidad. Tiene como instrumentos de recolección de información las encuestas y entrevistas a grupos focales en edades de rangos de 20 a 70 años considerados como edades productivas.

En los impactos sociales de esta investigación se encuentran: el desarrollo regional a poblaciones vulnerables y situación de pobreza, ya que permitió fortalecer las unidades de negocio existentes y fomentar el emprendimiento de nuevos negocios productivos en los jefes de los hogares, logrando alcanzar el objetivo de generación de ingresos a los hogares vulnerables de las comunas 3 del municipio.

Marco teórico

El presente proyecto de investigación se apoya desde distintos aportes teóricos relacionado con el emprendimiento, analizando para una mayor comprensión algunos conceptos claves relacionado con el tema, al igual que las principales características y cualidades que

debe poseer un emprendedor, las distintas etapas del fortalecimiento empresarial, la política de generación de ingresos del DNP y los estudios teóricos socioeconómicos.

Emprendimiento

Al estudiar el tema del Emprendimiento y revisar la literatura, se aprecia que no es nuevo impulsado por los fenómenos de la globalización y que se acentuó con el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) para crear hoy productos y servicios digitales, sino por el contrario, ya desde los inicios de 1900 economistas como Joseph Alois Schumpeter abordaron el estudio de la relación del emprendimiento con el desarrollo económico.

Por otra parte, otros estudios relacionados con el tema del emprendimiento fueron llevados a cabo por Richard Cantillón en el año de 1755 (citado en el Fondo de Cultura Económica de España, 1950), quién precisó al emprendedor como “la persona capaz de organizar los recursos de producción y entregar un bien o servicio demandado por el mercado”.

Cantillón dentro de sus estudios e investigaciones sobre quién es un emprendedor, hace una distinción especial al afirmar que el emprendedor debe enfrentarse en su quehacer con la incertidumbre y presentando una evidente división entre las personas que laboran como independientes y los que son empresarios y los que son contratados; Cantillón afirma que los independientes logran ganancias variables y los empresarios y contratistas adquieren ingresos fijos.

Otro interesante aporte lo hace Knight (1921), quien argumenta que el emprendedor puede someter el nivel de incertidumbre al instituir una nueva empresa, por medio de la determinación de una actividad económica a la que se va a dedicar y el uso del buen juicio.

Siguiendo con la revisión de la literatura y descubriendo aportes teóricos de quién es un emprendedor, Schumpeter (1934) lo define como “una persona líder e innovadora, que rompe con las tradiciones del entorno”. Esta definición es interesante, porque en ella el autor pone de manifiesto algunas cualidades que debe poseer el emprendedor y su capacidad para ser disruptivo en los negocios tradicionales por su capacidad creativa e innovadora.

Apoyado en autores clásicos, Baumol (1990) hace una ampliación de del aporte de Schumpeter al concepto de emprendedor, definiéndolo desde dos enfoques, el primero como cualquier persona que crea, organiza y dirige una nueva compañía, independientemente de si es innovador; el segundo enfoque corresponde a alguien innovador que transforma ideas en corporaciones económicamente rentables, sin importar si lleva a cabo dichas transformaciones dentro de una empresa.

Política de generación de ingresos

El departamento de planeación nacional de Colombia género en el año 2012, la Política de Generación de Ingresos (PGI), esta estaba está dirigida a la población pobre extrema y víctima del desplazamiento forzado por la violencia, el estado como actores privados tienen el compromiso lograr la superación de la situación de pobreza y estado de vulnerabilidad y desplazamiento en comunidades del país, el DNP dice que la nación debe ofertar estrategias de generación de ingreso a través de los departamentos y municipios que deben realizar una lectura de las zonas y comunidades de determinadas poblaciones que por su condición así lo necesiten.

Para desarrollar la metodología se parte de la identificación del perfil productivo de la población pobre extrema y víctima del desplazamiento forzado por la violencia.

Las líneas de intervención están enmarcadas en la ruta integral de la PGI, con características diferentes para la población ubicada en zona rural o urbana.

- Caracterización y orientación ocupacional. Oferta y/o acciones orientadas a identificar a la población pobre extrema y víctima del desplazamiento forzado por la violencia y reconocer su potencial productivo al diagnosticar las capacidades y los activos con los cuales cuenta la persona. Esta línea de intervención es la puerta de entrada al resto de la ruta de generación de ingresos, debido que permite reconocer qué quiere, qué requiere y hacia qué tipo de intervención se debe orientar a la persona.
- Educación. Oferta que busca aumentar los niveles de alfabetización, especialmente de la población mayor de edad que no sabe leer ni escribir; igualmente, busca brindar a la población inactiva, que sea menor de edad y joven, educación básica, media y superior. (DNP, PGI, 2012)

Metodología

La presente investigación tiene un enfoque mixto porque se centra en la recolección y análisis de resultados cuantificables y expresiones emocionales o pensamientos propios de experiencias vividas, además de ser una investigación de tipo descriptivo, que describe la información a través de variables socioeconómicas como las siguientes: Nivel de ingresos, egresos, capacidad de endeudamiento, estimación de activos y utilidad, actividad económica, vivienda, servicios públicos, condición laboral, ocupación entre otros.

El instrumento de recolección de información usado fue la encuesta además de los grupos focales aplicados a las comunidades. Tiene un método deductivo e inductivo porque revisa de manera analítica concluyendo la información descrita desde la deducción y la interpretación desde una matriz de variables construida por los investigadores (Tabla 12-1).

Tabla 12-1. Matriz de operacionalización de variables.

Objetivo	Variable	Subvariable	Instrumento	Técnica
Jefes de hogar	Demografía	Sexo - edad	Encuesta	Caracterización Económica Rápida (CSR)
	Empleo	Independiente o empleo - formal o informal		
	Ingresos	Nivel de riqueza fuentes de ingreso rango en salarios		
	Educación	Nivel de educación - intereses gustos		
	Ocupación	Gustos- intereses- trabajos o medios de ingreso		
Micro- Negocios	Deudas	SIF o Externo a SIF - Tasa	Encuesta - entrevista	Triangulación de información
	Ingresos	Rango de ingresos		
	Formalidad	Principales conflictos		
	Egresos	Rango de egresos		
	Actividad del negocio	Actividades económicas		
	Dificultades del negocio	Factores internos o externos		
	Activos fijos	Tecnología e innovación		
Propuesta GI	Emprendedores	Iniciativas	N/A	Análisis e interpretación del investigador
	Negocios ya existentes	Fortalecimiento		
	Jefes de hogar	Nuevos negocios productivos		Política Generación de ingreso DNP

Tipo de Investigación

Esta investigación es exploratoria y descriptiva porque se centra en analizar e investigar aspectos concretos de la realidad que no se han

analizado en profundidad y los describe detalladamente. Es exploratoria porque el trabajo está orientado a desarrollar por primera vez, una propuesta estratégica para las comunas 3 y 10 del municipio de San Juan de Pasto, para la generación de ingresos familiares en hogares vulnerables que permitan mejorar su calidad de vida.

Es un estudio descriptivo, porque con la información recolectada y analizada sobre las características socioeconómicas de estas comunidades se pretende formular estrategias encaminadas a generar nuevas fuentes de ingresos o fortalecer las fuentes de ingresos ya existentes.

La investigación es deductiva e inductiva, pues se los resultados se deducen del análisis de la información procesada, y se interpreta e induce las respuestas tratando de entender las causas que originan.

Población y muestra

Se toma un margen de error del 10% y un nivel de confianza del 95% para el cálculo de la muestra en cada comuna y unidad de negocio (ver Tabla 12-2).

Tabla 12-2. Muestra.

Comuna 3	<ul style="list-style-type: none">• Total de la población: 28.475• Edades productivas: 12.972• Jefes del hogar: 8.982• Muestra: 368
----------	--

Los estratos 0 y 1 fue el criterio de selección de los barrios encuestados por comuna, esta clasificación permite identificar la vulnerabilidad del hogar.

Fuentes primarias y secundaria

Primarias: Serán tomadas de primera mano, base a las entrevistas y encuestas aplicadas a la población.

Segundarias: Serán tomadas de segunda mano, en bases de datos, información institucional y artículos clasificados.

Resultados

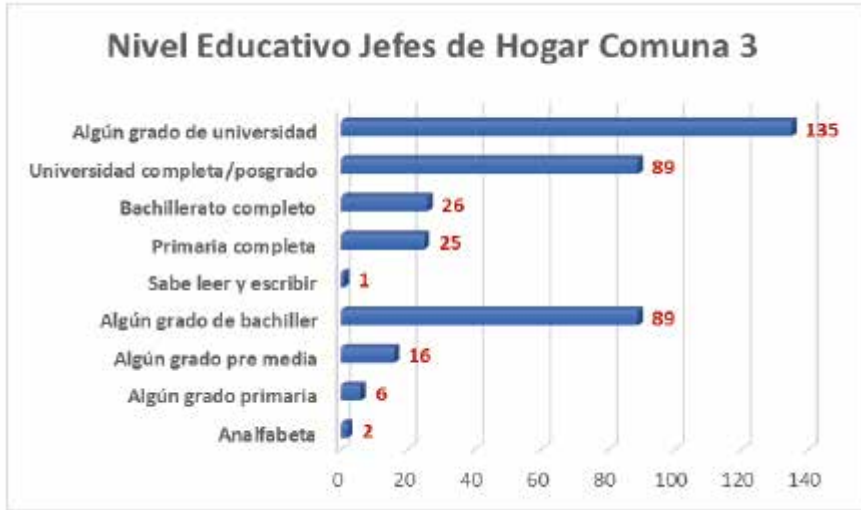
Los resultados se desarrollaran en seis secciones abarcando desde el Diagnostico socioeconómico de los jefes de hogar de la comuna 3 de Pasto, la Identificación de ideas de negocio, triangulación de emprendimiento, Propuesta de generación de ingresos para los hogares vulnerables de la comuna, como la Contextualización del entorno competitivo de los negocios de la comuna 3 de Pasto, Contexto postpandemia Covid-19 de los negocios existentes de la comuna y finalmente la Propuesta de modelo metodológico para el fortalecimiento de los negocios existentes en la comuna 3

Diagnostico socioeconómico de los jefes de hogar de la comuna 3 de Pasto, Nariño

Se presenta los principales resultados encontrados en la aplicación de la encuesta en los jefes de hogar de los hogares vulnerables de la comuna 3.

En cuanto al nivel educativo de los jefes de hogar, en las dos comunas se puede apreciar que hay un importante interés por prepararse y formarse a nivel profesional, ya que se evidencia niveles educativos de “Universidad completa/posgrado”, “Técnico / Tecnólogo” y “Algún grado de universidad” con una considerable participación en los resultados de las encuestas, lo que demostraría que cada vez hay interés por parte de los jefes de hogar por desarrollar nuevas competencias, lograr mejores oportunidades laborales y, por lo tanto, mejorar su calidad de vida y la de sus familias con mayores ingresos económicos (ver Figura 12-1).

Figura 12-1. Nivel Educativo jefes de hogar comuna 3.



Para entender este comportamiento de los jefes de hogar de las comuna 3 de la ciudad de Pasto con respecto al nivel educativo que se presenta, se acude a la información que se encuentra disponible en el boletín 13 de Familia y Brechas Regionales del Observatorio del DNP (2019), en donde se menciona que el 48,7% de la población que se encuentra en las áreas urbanas del país logran realizar tránsito de la educación media a la educación superior, mientras que en las zonas rurales solo el 29% de los bachilleres graduados acceden a una carrera profesional (DNP, 2019).

Asimismo, en el mismo informe, se indica que la disponibilidad de la oferta de educación superior en las regiones del país, que contempla tanto la oferta de programas académicos como la presencia de instituciones de educación superior, concentra el 92,7% de esta oferta académica en las zonas urbanas, donde el 41% lo representa la ciudad de Bogotá y el departamento de Antioquia (DNP, 2019).

Lo anterior, no es más que el resultado de las dinámicas poblacionales que presentan una demanda efectiva por formarse a nivel de

educación superior y sobre la que las IES han tenido que adaptar su oferta académica.

Continuando con el análisis de los resultados de la caracterización socioeconómica, se aborda en este momento el factor de la situación laboral de los jefes de hogar, en donde para la comuna 3 se presenta que menos del 50% de ellos no cuentan con una estabilidad laboral permanente que les brinde la seguridad de los ingresos económicos necesarios para atender los gastos de manutención familiar, como se aprecia en la Figura 12-2.

Hay una participación considerable de jefes de hogar con un trabajo eventual, seguido en una proporción menor por personas que se desempeñan en sus hogares como amas de casa o que están en situación de jubilado o pensionado.

Figura 12-2. Condición laboral jefes de hogar comuna 3 de Pasto, Nariño.



Este comportamiento de la situación laboral de los jefes de hogar estudiados en la presente investigación demuestra que son el reflejo del contexto laboral de familias colombianas pertenecientes a las zonas urbanas del país, ya que, según DNP (2020), en su Boletín 14 del Censo de Población y Familia, en Colombia es menos del 50% de la población

total la cantidad de personas que cuenta con un trabajo estable que asegure sus ingresos mensuales:

De las 27'826.524 personas encuestadas, 10'438.912 (37,51%) respondieron haber trabajado por lo menos una hora en una actividad que le generó algún ingreso, 238.490 (0,85%) haber trabajado o ayudado en un negocio por lo menos una hora sin que le pagaran y 938.733 (3,37%) manifestaron no haber trabajado, pero tenían un empleo o negocio por el que recibían ingresos, 4'828.800 (17,35%) manifestaron que estudió, 6'194.976 (22,26%) realizaron oficios del hogar, 1'197.042 (4,30%) vivió de jubilación, pensión o renta y 455,647 (1,64%) se encontraban incapacitado(a) permanentemente para trabajar (DNP, 2020, p. 24).

Para complementar el análisis de la condición laboral de los jefes de hogar de la comuna 3, se puede mencionar el tipo de ocupación que tienen, para que, en el desarrollo posterior de esta investigación, se pueda analizar e inferir de las acciones y medidas de los jefes de hogar para la generación de sus ingresos familiares. Es así, que para el caso de la comuna 3, la ocupación que tiene una mayor participación en los encuestados es de ser empleado (46%), seguido de ser independiente (36%) y, por último, la ocupación de tener un negocio propio (18%) (ver Figura 12-3).

Figura 12-3. Ocupación de los jefes de hogar comuna 3.



Por otro lado, si se revisa la información de la categoría de empleado, los resultados de la encuesta aplicada a las dos comunas permiten conocer que la mayoría de la población que labora como empleado está vinculada con empresas privadas y como trabajadores domésticos, seguido en una menor proporción por vinculaciones con entidades sin ánimo de lucro, del gobierno y cooperativas. Las proporciones entre la comuna 3 con respecto a la categoría de empleado, no distan mucho, como se puede apreciar en las siguientes figuras.

En cuanto al nivel educativo de los jefes de hogar, en la comuna se puede apreciar que hay un importante interés por prepararse y formarse a nivel profesional, ya que se evidencia niveles educativos de “Universidad completa/posgrado”, “Técnico / Tecnólogo” y “Algún grado de universidad” con una considerable participación en los resultados de las encuestas, lo que demostraría que cada vez hay interés por parte de los jefes de hogar por desarrollar nuevas competencias, lograr mejores oportunidades laborales y, por lo tanto, mejorar su calidad de vida y la de sus familias con mayores ingresos económicos.

Para complementar el análisis de la condición laboral de los jefes de hogar de la comuna 3, se puede mencionar el tipo de ocupación que tienen, para que, en el desarrollo posterior de esta investigación, se pueda analizar e inferir de las acciones y medidas de los jefes de hogar para la generación de sus ingresos familiares. En cuanto a la comuna 3, la ocupación que tiene una mayor participación en los encuestados es de ser empleado (46%), seguido de ser independiente (36%) y, por último, la ocupación de tener un negocio propio (18%) (ver Figuras 12-4 y 12-5).

Figura 12-4. Ingreso mensual de jefes de hogar comuna 3.



Aunque, al parecer, los niveles de pobreza extrema en dichas comunidades pueden presentarse en algunos hogares, por otro lado, los ingresos captados por los jefes de hogar de esta comuna no les permiten contar con un nivel de ahorro significativo o, para ciertos casos, es nulo, ya que los gastos de la canasta familiar de estos hogares estarían por el nivel de los \$700.000 para el año 2021.

Lo anterior se puede corroborarse con el reporte del mes de julio de Pulso Social del DANE (2021), en donde se menciona que de cada 10 colombianos solo uno no percibió ingresos en el mes de julio. Asimismo, se reveló que “11,2% de los colombianos no devenga ingresos actualmente, una tasa que asciende a 13,7% en el caso de las mujeres y se mantiene en 7,2% para los hombres” (Portafolio, 2021)

Otro dato interesante del informe de Pulso Social del DANE (2021), tiene que ver con las posibilidades de ahorro de los jefes de hogar de las 23 principales ciudades del país, donde el 77,3 % de los jefes de hogar consultados no tienen capacidad de ahorro y solo el 11,5% si tienen posibilidades de ahorrar parte de sus ingresos mensuales (Portafolio, 2021). Y para el caso de los hogares considerados en el sistema estadís-

tico del DANE como pobres, en el informe de Puso Social del mes de julio de 2021, esto fue lo que dio a conocer la entidad:

En el caso de los hogares que se catalogan como pobres la imposibilidad de ahorrar está en 81,5% de las personas en esta categoría, mientras que 73,8% de los que no son pobres indicaron no poder guardar parte de su ingreso. En el caso de los que sí tienen posibilidad de ahorrar, la brecha es mucho mayor, pues solo 4,6% de los hogares pobres está en posibilidad de ahorrar alguna parte de sus ingresos, mientras que si se mira por los hogares que no se encuentran en niveles de pobreza la posibilidad asciende a 17,3% de las familias. (Portafolio, 2021)

Partiendo de los análisis de los niveles de ingresos y de las condiciones laborales de los jefes de hogar de la comuna 3, cabe la oportunidad para conocer la cantidad de personas que en los hogares son beneficiarios de la seguridad social, presentándose que el número de personas beneficiarias varía ente una y seis personas. Para la comuna 3, las mayores frecuencias se presentan para un beneficiario (245) y tres beneficiarios (256), con una menor participación para dos (115) y cuatro beneficiarios (115).

Figura 12-5. Número de beneficiarios de Seguridad Social por hogar de la comuna 3 de Pasto, Nariño.



De acuerdo con lo anterior, se puede deducir que los jefes de hogar que están como empleados en su situación laboral, aprovechan la oportunidad de afiliarse a sus familiares al Sistema de Seguridad Social. También se podría suponer, por los resultados anteriormente mencionados, que en los hogares hay más de una persona que trabaja como empleado y, por lo tanto, se encuentran también afiliados a Seguridad Social. Además, se puede suponer que en los hogares de la comuna 3 hay más de una familia que integra el núcleo familiar y que habitan en la misma vivienda.

Hay más personas en los hogares de los jefes de hogar de esta comuna que no están afiliados a Seguridad Social, que pueden ser de aquellos que laboran como independientes (patronos y cuenta propia), o tienen un trabajo eventual o cesante.

En el boletín técnico sobre pobreza monetaria del año 2019 del DANE (2020), se presenta la siguiente información sobre los perfiles del jefe de hogar y composición del hogar según pobreza monetaria en Colombia, que concuerda con la situación de los hogares de la comuna 3 de la ciudad de Pasto:

Se observa que, para todos los dominios geográficos, los perfiles del jefe de hogar que presentan mayor incidencia de pobreza están relacionados con: la desocupación, la posición ocupacional de patronos y cuenta propia, el tener un nivel educativo bajo y la no afiliación a seguridad social. Por ejemplo, a nivel nacional, la incidencia de la pobreza de los hogares cuyo jefe de hogar se encuentra desocupado es del 58,8%, cuando es patrono o cuenta propia es del 44,7%, cuando no ha alcanzado la secundaria es del 46,8% y cuando no está afiliado al sistema de seguridad social⁵ es del 47,7%. (DANE, 2020, p. 10)

El reconocimiento por parte de los agentes sociales involucrados en la problemática que viven las personas con discapacidad, sobre la relevancia y vigencia de la educomunicación para facilitar la equidad, la inclusión y la participación social y ciudadana (Muñoz-Borja, 2020)

La información anterior presentada por el DANE sobre pobreza monetaria, también se puede corroborar con los datos registrados por los jefes de hogar encuestados para esta investigación sobre sus gastos mensuales aproximados, ya que la mayoría de ellos manifestó que sus gastos están por encima de los setecientos mil pesos colombianos (ver Figura 12-6), factor que incide en cierta manera en la capacidad de ahorro, como ya se había mencionado anteriormente en el análisis del nivel de ingresos de los hogares.

Figura 12-6. Gastos mensuales aproximados de los jefes de hogar de la comuna 3 de Pasto, Nariño.



Abordando el tema de la tenencia de vivienda de los jefes de hogar, la mayoría de ellos manifestó que su vivienda es propia, con una participación por encima del 50% (comuna 3, 68%), seguido por la vivienda alquilada y por la vivienda en anticresis, para el caso de la comuna.

Lo anterior demuestra, que las familias de esta comuna hacen esfuerzos importantes para adquirir su vivienda propia a partir de los proyectos de desarrollo urbanos y de construcción de viviendas que adelantan los gobiernos locales y las empresas constructoras, además de que hay mayor interés de adquirir créditos financieros y/o vincular-

se a proyectos de financiamiento de vivienda por parte de entidades como Comfamiliar de Nariño y el Fondo Nacional del Ahorro.

En general, la adquisición de vivienda propia sigue siendo un anhelo importante para las familias de este tipo de comunidades y se incluye como un proyecto familiar a lograr en el mediano plazo. En las siguientes figuras se presenta la información de la tenencia de vivienda para los jefes de hogar de la comuna 3.

Identificación de ideas de negocio, triangulación de emprendimiento

Se realiza entrevistas a jefe de hogar, líderes comunitarios, presidentes de acción comunal, dichas entrevistas se cruzan y se presentan en la Tabla 12-3.

Tabla 12-3. *Identificar iniciativas de emprendimiento.*

Categoría	Encuesta	Entrevista	Información secundaria	Triangulación
Actividad Económica	<p>los negocios que según la percepción de los encuestados son los que tienen mayor productividad y sostenibilidad en la comuna fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alimentos - Ferretería - Centros de belleza - Plomería, cerrajería o carpintería. - Domicilios 	<p>los entrevistados manifiestan que el sector alimenticio tiene buena salida; como la preparación de alimentos para la venta al público, manualidades en sector, domicilios y estética. Habilidades de oficio para la misma comunidad.</p>	<p>En el informe de Cámara de Comercio y la base de datos de registro mercantil, se pudo encontrar que los nuevos establecimientos abiertos en los últimos tres años corresponden a tiendas, restaurantes, peluquerías/barberías, expendio de carnes y pollos crudos o cocinados.</p>	<p>Dentro de la identificación de iniciativas de emprendimiento según actividades económicas identificadas para esta comuna 3 del municipio de San Juan de Pasto tenemos las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Restaurantes - Elaboración de comida rápida - Centros de belleza, barberías o peluquerías - Servicios domiciliarios - Oficinos de pintura, manualidades - Oficinos de hogar - Oficinos varios: plomerías, carpintería, maestro de obra, cerrajería.

Propuesta de generación de ingresos para los jefes de hogar en condición de vulnerabilidad y unidades de negocio existentes de la comuna 3 de la ciudad de Pasto, Nariño

Potencial de Mercado	la encuesta mostro creación de negocios y negocios existentes en los últimos tres años en actividades económicas como restaurantes, venta de alimentos procesados, venta de preparación de alimentos, barberías y variedades. Baja asistencia en salud y droguerías.	los entrevistados manifiestan que después de pandemia, las emociones se dispararon, surgiendo la necesidad de ayuda terapéutica, la virtualidad genero oportunidades de ejercer algún tipo de labor, ventas por internet, cursos, prestación de servicios. Por otro lado se manifestó la obtención de alimentos a bajos costos.	En la comuna existen cerca de 30 mil habitantes, se identifica cerca de 126 barberías y 223 restaurantes o comidas	las necesidades básicas son una de las fuentes de ingresos y afluencia de dinero en esta comunidad. El sector alimenticio El sector de cuidado personal Asistencia médica. Asistencia emocional Servicios informáticos
Competencias del emprendedor	34% de la población tiene un título universitario y el 22% de la población un carrera técnica o tecnológica. Es decir que los jefes de hogar de esta comuna en más de un 57% conocen una habilidad	los entrevistados manifestaron necesidades de aprender nuevos oficios o recordar algunas de las habilidades ya aprendidas. Habilidades de oficio Pintura Manualidades cerrajería y carpintería	Según el DANE, la comuna manifiesta tener un 42% de jefes de hogar con alguna carrera profesional o tecnológica.	Profesionales y técnicos o tecnólogos dispuestos a generar empresa desde sus conocimientos previos.
Capacidad Financiera	El 100% de los jefes de hogar manifiesta no tener capacidad financiera para impulsar un negocio.	los entrevistados manifestaron tener dificultades económicas para satisfacer necesidades básicas después de pandemia ahorro nulo después de pandemia	los 12 barrios analizados para esta comuna por su condición de vulnerabilidad son de estrato 1.	Los habitantes manifiestan no tener recursos económicos, la pandemia termino de acabar con el poco de ahorro que ellos tenían.

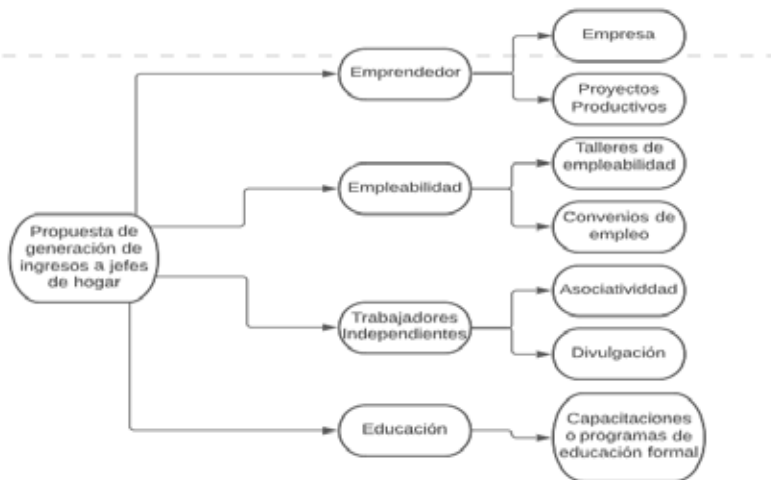
Estos testimonios triangulados permiten sensibilizar la crisis que día a día vivimos dentro de las comunidades “Un discurso intimidante acerca del colapso que podríamos experimentar como sociedad, en caso de no adaptarnos a los efectos inevitables del virus y flexibilizar las medidas restrictivas del aislamiento en función de una pronta activación de las actividades productivas que dan vida a la economía” (Orejuela Gómez, 2020).

“También es un hecho que el sentido de utilidad del conocimiento, el papel de la innovación de las ciencias ha cobrado fuerza y valor situando a las Humanidades en niveles cada vez más distantes” (Aguilera González, 2020).

Propuesta de generación de ingresos para los hogares vulnerables de la comuna 3 de Pasto, Nariño

Se presenta a continuación el esquema adaptado de la política de generación de ingresos del DNP aplicado al presente proyecto, este esquema abarca una ruta de formación, asociación e integración del jefe de hogar con actividades que generen ingresos futuros.

Figura 12-7. Propuesta de generación de ingresos jefes de hogar comuna 3 de Pasto, Nariño.



La imagen resume la propuesta dirigida a los jefes de hogar con algún tipo de vulnerabilidad de la comuna 3 en San Juan de Pasto, en ella se espera redireccionar y establecer estrategias que permitan generar ingresos a los hogares vulnerables de la comuna. Partiendo que no todos los jefes de hogar no tienen la vocación y la intención de emprender, se ha tomado las categorías propuestas por la Política de Generación de Ingresos del Departamento de Planeación Nacional, donde se adapta las categorías a esta nueva propuesta.

Todo jefe de hogar desde sus intenciones y aptitudes será clasificado en una de las categorías para aplicar las estrategias contenidas en esta propuesta. La primera categoría es el emprendimiento; en él se vinculan dos estrategias, una de ellas es la creación de empresa; se establece parámetros de prefactibilidad de negocio y desde organizaciones estatales se vincula apoyos para capitales semilla, la segunda de ellas es la postulación y creación de proyectos productivos a convocatorias del sector público y privado, se brinda desde la unidad de emprendimiento de la universidad acompañamiento a este tipo de proyectos comunales.

La segunda categoría es la empleabilidad; las estrategias estructuradas se definen direccionar a los jefes de hogar que desean conseguir trabajo formal. Para ellos se establecen dos estrategias, desde el centro de empleabilidad y emprendimiento de la Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO). Se establecerán talleres de empleabilidad a los interesados y se vincularán a la bolsa de empleo jefes de hogar de esta comuna.

Este convenio marco se gesta desde la rectoría como apoyo al crecimiento, sostenibilidad y desarrollo social de la región. Como tercera categoría se establece a los trabajadores independientes que en el ejercicio de su profesión o carrera ejerzan oficios en las comunidades. Las estrategias propuestas son la asociatividad para este tipo de personas, buscando cooperativismo y trabajo conjunto. La segunda estrategia es la divulgación; se establece canales de divulgación a ni-

vel regional de los oficios prestados, para mayor conocimiento y ampliación del mercado.

Como cuarta categoría esta la educación; se logró identificar personas que no tenían formación o conocimiento alguno sobre temáticas en específico o manejo de algunas habilidades o técnicas necesarias para su día a día, es por ello que desde la academia y la universidad se abrieron espacios para brindar espacios de formación formal en temas de interés común y particular; desde talleres y cursos hasta la vinculación a carreras profesionales.

Contextualización del entorno competitivo de los negocios de la comuna 3 de Pasto, Nariño

A continuación, se va a detallar la caracterización de las unidades de negocio de las comunas, desde dos frentes. La primera la información recolectada con el instrumento aplicado en las comunidades y la segunda la base de datos de la cámara de comercio que contiene los reportes financieros y económicos de las empresas adscritas a ella. Se filtra la información por comuna, barrios catalogados como vulnerables y menor a 6 empleados como objeto de análisis.

Dentro de la comuna 3 se aplicaron 75 encuestas a micronegocios del sector, 9 barrios vulnerables según estrato social 0-1 y a criterio del investigador. A continuación, se presenta la Tabla 12-4 con los datos relacionados.

Tabla 12-4. Barrios encuestados.

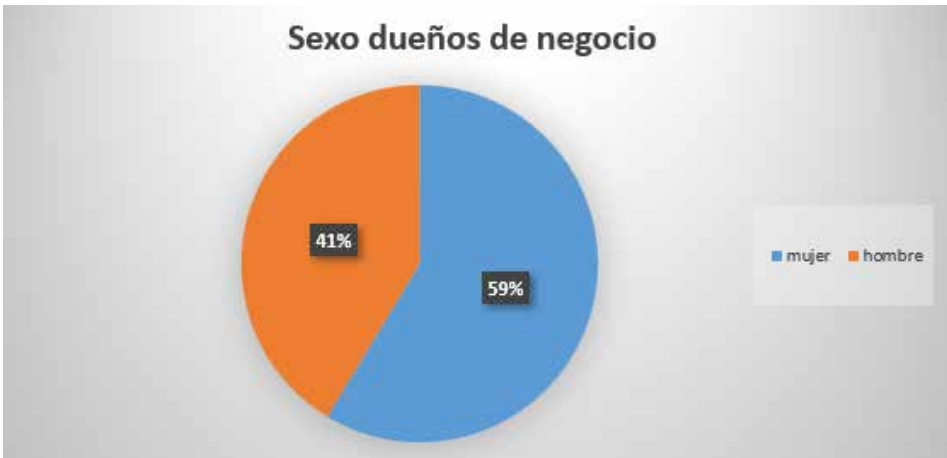
Barrios	Encuestados
Brisas	9
Villa Alejandría	6
Caicedonia	8
Popular	10

Barrios	Encuestados
Villa Oriente	9
La Estrella	10
Las Lajas	8
Rosal de Oriente	7
Arnulfo Guerrero	8

Estos barrios fueron seleccionados por índices económicos y problemas sociales, buscando caracterizar los emprendimientos que han surgido a pesar de los problemas que se adentran en cada uno de los barrios y así poder identificar oportunidades de mejora en su calidad de vida, entendiendo el argot del negocio.

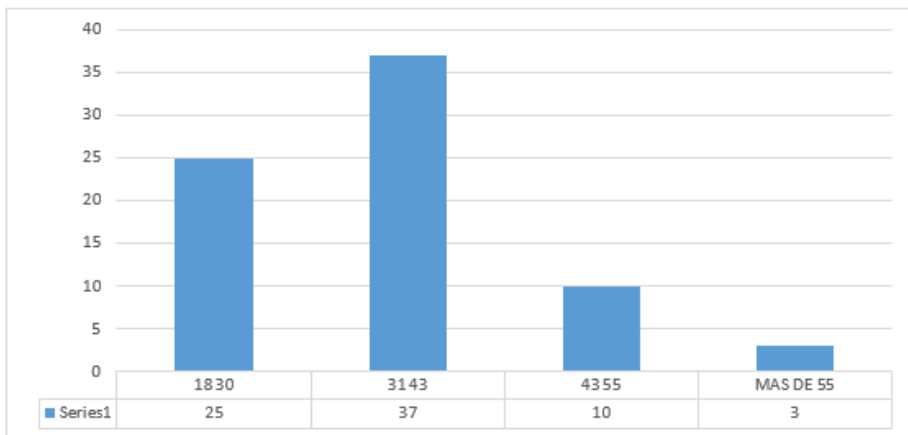
Ya dentro del análisis realizado se identificó los siguientes aspectos a caracterizar este tipo de negocios. Se puede observar que en los barrios vulnerables de la comuna número 3 del municipio de San Juan de Pasto, los negocios de emprendimiento de los hogares y jefes de hogares están representados en 59% por hombres y un 41% por mujeres, se puede notar la buena disposición y participación de las mujeres en emprender y formar negocio propio (Figura 12-8).

Figura 12-8. Sexo del dueño del negocio.



En la Figura 12-9 se puede observar que la edad es un factor de análisis importante, dentro la caracterización realizada a los dueños de unidades de negocio en la comuna 3. El rango con mayor participación esta entre la edad de 31 a 43 años, con 37 encuestados, en segundo lugar, esta una población joven de 18 a 30 años, con una participación de 25 encuestados, seguidos de 43 a 55 años con una participación de 10 encuestados y en la última participación esta los mayores de 55 años con 3 encuestados.

Figura 12-9. Edad dueños de negocio.

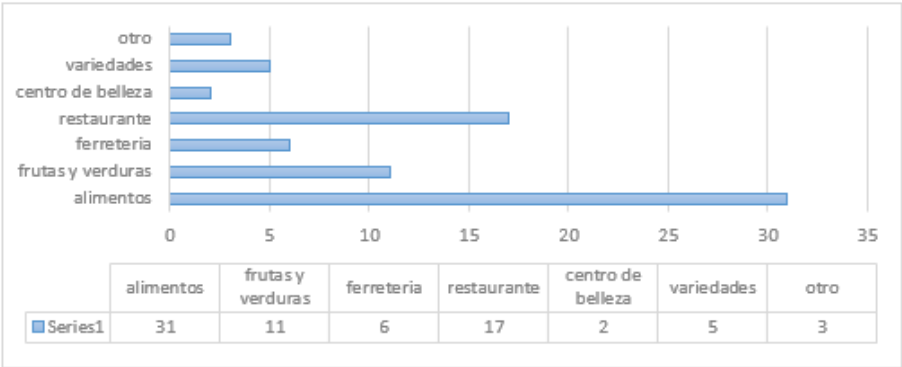


En los 75 negocios encuestados dentro de la comuna 3, se pudo identificar las actividades con mayor participación y que aportan a la generación de ingresos (Figura 12-10). El sector Alimenticio tiene gran participación en esta distribución con 31 negocios encuestados que están dentro de este ítem, vale aclarar que dentro de esta actividad se incluye tiendas y todo tipo negocios de comercialización de alimentos (excepto frutas y verduras).

En segundo lugar, se encuentran los restaurantes o centro de comida rápida, ellos participan en 17 negocios encuestados. Entre otros y con baja participación están las frutas y verduras con 11 encuestados, ferreterías, variedades, entre otros, en algunos de ellos son barberías o

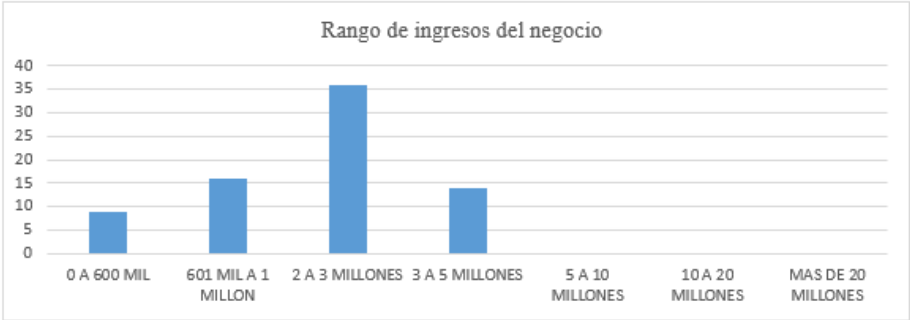
peluquerías. Se puede analizar que los bienes de primera necesidad siempre serán fuente de emprendimiento y generación de ingresos en los hogares.

Figura 12-10. Actividades Económicas.



Se pudo establecer que los ingresos mensuales de los negocios o unidades de negocios en la comuna 3 oscilan en un rango entre los 2 y 3 millones mensuales, seguido de 600 a 2 millones, de 3 a 5 millones en tercer lugar y de 0 a 600 mil pesos están en cuarto lugar, ningún encuestado reporto ganar más de 5 millones de pesos (Figura 12-11).

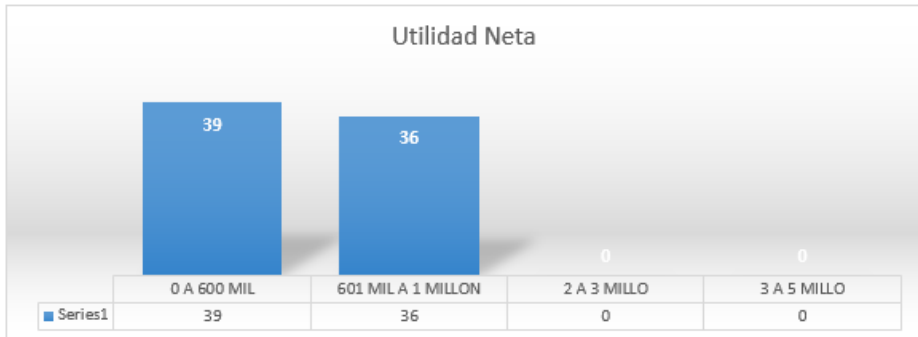
Figura 12-11. Ingresos del negocio.



En la generación de utilidades netas (Figura 12-12), es decir dineros residuales se puede apreciar que las empresas no generan un buen flujo

de dinero neto, esto puede preocupar al largo plazo ya que la canasta familiar ha ido incrementándose drásticamente y sostener una familia con unos ingresos netos limitados es reto bastante complicado para los hogares de esta comuna.

Figura 12-12. Utilidad del negocio.



Se puede identificar que la mayor (52%) parte de encuestados reportaron generar ingresos en un rango de 0 a 600 mil pesos colombianos y la otra parte (48%) en un rango de 601 mil a 1 millón de pesos. Mas de la mitad de los negocios de esta comuna genera ingresos netos por debajo de un salario mínimo en las unidades de negocios.

A continuación, la Tabla 12-5 relaciona el número de empleos en los micronegocios analizados, este apartado permitirá revisar la generación de empleo e impacto del negocio en el sector

Tabla 12-5. Número de empleos generados.

Número de Empleos Generados	
0	75
1	0
2	0

Número de Empleos Generados	
3	0
4	0
5	0
6	0

En la Figura 12-13 se puede establecer que las unidades de negocio no han generado nuevos empleos o han creado nuevos empleos, se toma como empleo, el autoempleo generado por ellos mismos, quienes son los mismos que se encargan de generar su propio empleo en su propio negocio.

Figura 12-13. Activos.



Los activos son los recursos económicos que tienen las empresas o negocios para funcionamiento, en este sentido se puede identificar que la comuna 3, tiene negocios que sus recursos económicos pueden llegar entre los 10 y 20 millones invertidos y hasta los 600 mil millones invertidos en menor proporción, pero el dato de mayor relevancia es de los negocios con mayor frecuencia, quien ocupo una participación de 29 negocios encuestados, se ubican en un rango de 3 a 5 millones. Seguido de 19 negocios encuestados ubicados en un rango de 2 a 3 millones de pesos.

En Figura 12-14 se presenta una caracterización de los pasivos que logró identificar que 25 micronegocios tienen un endeudamiento entre los 2 y 3 millones, 11 micronegocios tienen endeudamiento en promedio en un millón, un dato atípico se logra identificar en una empresa que tiene deudas por más de 20 millones, otros 3 negocios de 10 a 20 millones mostrando un alto endeudamiento. Se puede concluir que las empresas en la comuna 3 mantienen al menos una deuda con terceros.

Figura 12-14. Pasivos.



En un inicio, se les preguntó sobre el tema de la frecuencia con que ejecutan ideas de negocios, con el fin de identificar las capacidades que poseen los jefes de hogar de las comunas 3 para diversificar sus ingresos familiares.

En la comuna 3 se consiguieron estos resultados: el 41% indicó que rara vez ejecutan ideas de negocios, un 38% manifestó que de vez en cuando lo hacen, un 14% indicó que a menudo ponen en marcha ideas de negocio, un 6% todos los días llevan a cabo ideas de negocio y un 1% nunca han ejecutado ideas de negocio, como se observa en la Figura 12-15.

Figura 12-15. Frecuencia de ejecución de ideas de negocios de los jefes de Hogar de la Comuna 3 propietarios de negocios.



En un principio, se puede analizar que el 79% de los encuestados no están generando nuevas ideas de negocio con frecuencia, entendiendo que los micronegocios que se encuentran en la comuna 3 son el resultado de una dinámica socioeconómica en la que la demanda de productos y servicios son atendidos por negocios que no ofrecen un alto valor agregado, simplemente tienen una oferta básica de productos que generan ingresos por ventas que se suman a los ingresos familiares provenientes de otras actividades, principalmente del empleo, para cubrir los gastos mensuales de las familias. Es por esto por lo que los negocios en su gran mayoría son informales, representan bajos niveles de ventas y sus propietarios les hace falta desarrollar competencias como la creatividad y visión empresarial.

Otro aspecto que se indagó en la encuesta de caracterización socioeconómica tuvo que ver con las habilidades que poseen los jefes de hogar de la comuna 3 para aplicar en sus trabajos o micronegocios, de los que se destacan las habilidades para construir o fabricar cosas (44%) y aquellas actividades en las que implique el uso de las manos (27%).

Esto se podría interpretar que en este tipo de comunas los micronegocios las actividades económicas relacionadas con oficios para la producción artesanal, lo que imprime un bajo nivel de competitivi-

dad, de crecimiento y desarrollo económicos de los barrios que hacen parte de la comuna 3 de la ciudad de Pasto. Lo anterior, se puede apreciar en la Figura 12-16.

Figura 12-16. Habilidades de los jefes de Hogar de la Comuna 3 propietarios de negocios.



Siguiendo con las preguntas de la caracterización socioeconómica de los negocios existentes en la comuna 3, se indagó también sobre las cualidades que poseen los jefes de hogar que poseen micronegocios obteniendo, en su orden de importancia, los siguientes resultados: Ser respetuoso (21%), leal (18%), sincero (14%) y fuerte (13%), son las cualidades que más se destacan en ellos al momento de atender sus negocios y establecer la relación con sus clientes.

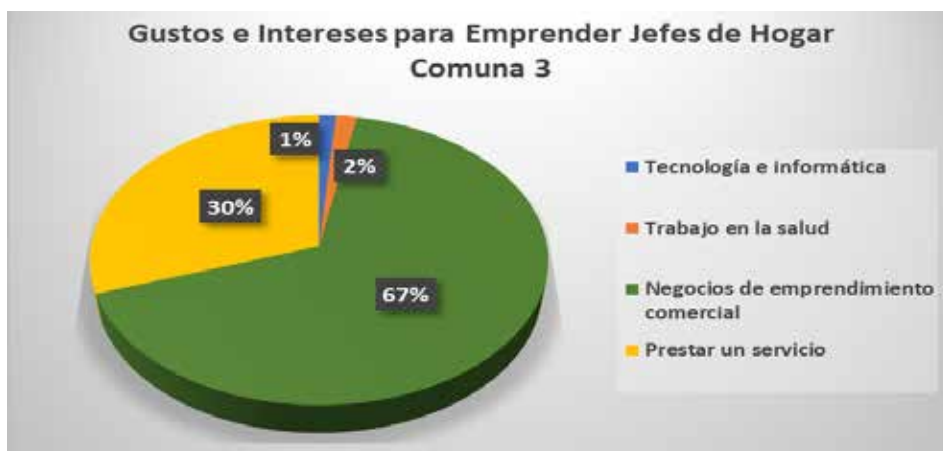
Y en una menor proporción, también en su orden de importancia, están las cualidades de amoroso (7%), frío (6%), honesto (6%) e independiente (4%), (ver Figura 12-17). Esto se podría entender como una relación entre el comportamiento de propietarios de los negocios con una presencia de integración cultural baja y lenta que puede deberse a una reducida inversión económica ya la carente ejecución de programas y proyectos para el fortalecimiento de la cultura ciudadana.

Figura 12-17. Cualidades de los jefes de Hogar de la Comuna 3 propietarios de negocios.



Otro aspecto que se indagó a los propietarios de negocios de la comuna 3 de Pasto, tuvo que ver con los gustos e intereses de ellos para emprender, en donde se obtuvo los siguientes resultados: Negocios de emprendimiento comercial (67%), Prestar un servicio (30%), Trabajo en la salud (2%) y Tecnología e informática (1%), (ver Figura 12-18).

Figura 12-18. Gustos e intereses para emprender de los propietarios de negocios de la Comuna 3.



Otro aspecto sobre el que se indagó a los propietarios de negocios de la comuna 3 y que está relacionada con la información anterior, tiene que ver con las oportunidades de negocios que ellos identifiquen en el actual contexto socioeconómico de la comuna, cuyos resultados fueron los siguientes: En una gran proporción no miran nuevas oportunidades de negocio (89%), otros manifestaron que hay oportunidades en establecimientos como los bares (5%) y, en una misma proporción, se identificaron oportunidades de negocios en locales de venta de frutas y tiendas de abarrotes (3%), como se evidencia en la Figura 12-19. Esta información se confrontó con los datos presentados en el documento base del Plan de Vida de la Comuna 3.

Figura 12-19. Identificación de oportunidades de negocios de los propietarios de negocios de la Comuna 3.



Contexto postpandemia Covid-19 de los negocios existentes de la comuna 3 de la ciudad de Pasto, Nariño

Para el desarrollo de esta investigación se realizó también una dinámica de grupo focal en con algunos propietarios de negocios existentes de la comuna 3, en donde se realizó una triangulación de datos suministrados por los participantes en cada una de las preguntas que

se abordaron. A continuación, se presentan una síntesis de los resultados de este análisis:

Los retos relacionados con factores imprevistos externos que afectaron el desarrollo de su negocio y el devenir de estos, marcado por aspectos emocionales relacionados con el miedo (“Teníamos miedo porque tocó cerrar el negocio y eso pues la mercancía llegaba muy cara y tampoco los clientes no estaban pidiendo cosas...”), la incertidumbre y la frustración de no poder seguir operando sus negocios con la normalidad de antes (“...cuando cerraron todo, cerraron aeropuerto, aunque la gente nos pedía no podíamos despachar nada, teníamos todo arrumado en la casa y no podíamos despachar...”)

También la falta de habilidades y competencias profesionales en temas relacionados con la administración, la planeación y el manejo logístico, entre otros, fueron elementos que dio lugar a la improvisación frente a las decisiones tomadas (“...lo primero que fue que dijimos cojamos algunos artículos, esto no ha de durar mucho, y nos los llevamos para la casa, si algo los vendemos”)

Otro hallazgo fue la puesta en marcha estrategias básicas al alcance de sus posibilidades. Entre esas estrategias están: Trabajo en casa, reubicando parte de sus operaciones a las casas de los propietarios para poder permanecer en el mercado (“...llevamos prácticamente la fábrica a mi casa... y desde allá se hacían los despachos”); incursionaron en el mundo digital para la comercialización de sus productos y aplicaron estrategias de marketing con las que podían seguir operando y que estaban al alcance de sus recursos financieros (“...movimos todo lo que fue redes sociales y plataformas por Internet, hacer promociones, combos...”)

Y finalmente el sujeto debe superar sus propias capacidades a través de la innovación y del mejoramiento de sus talentos si busca desarrollar una idea emprendedora y espera percibir la sensación de grati-

ficación (Bravo García, Benavides Bustos, Bravo Santacruz, Wagner Martínez, & Londoño-Cardozo, 2021).

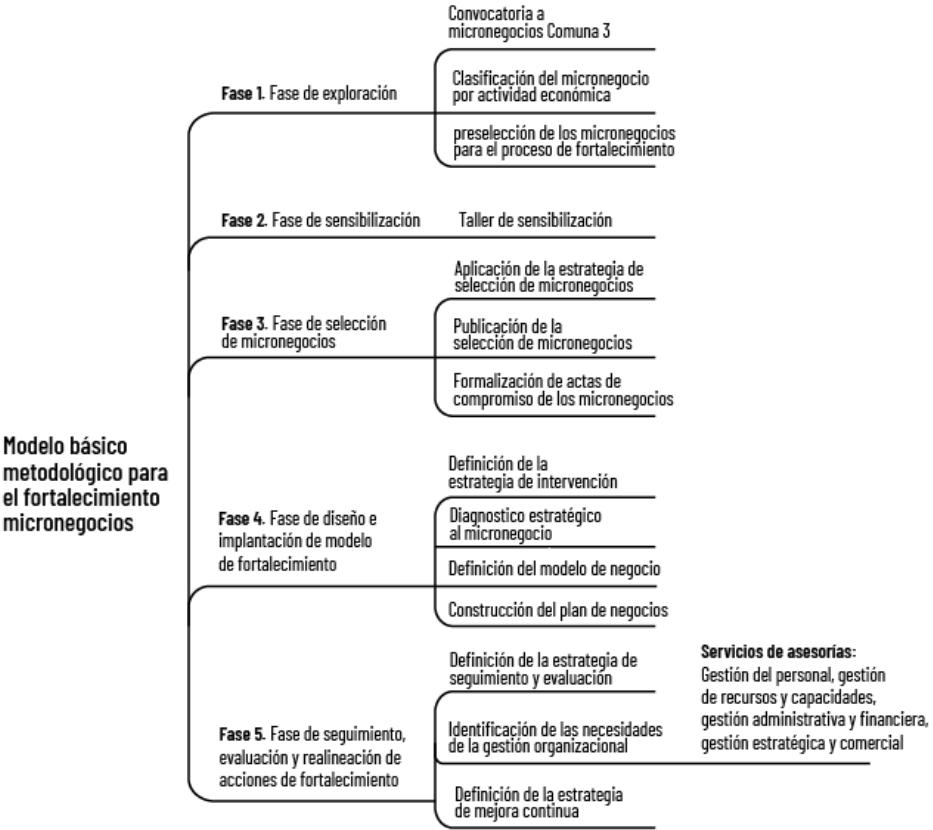
Propuesta de modelo metodológico para el fortalecimiento de los negocios existentes en la comuna 3 Pasto, Nariño

A continuación, se presenta un primer modelo metodológico para el fortalecimiento de los negocios existentes de la comuna 3, el que es susceptible de ser mejorado con base a los posteriores resultados de este proyecto de investigación que está en curso de desarrollo.

Este modelo está compuesto por cinco fases para la generación y puesta en marcha de las propuestas de fortalecimiento de los negocios existentes de la comuna 3, las que corresponden a: Fase de exploración, Fase de sensibilización, Fase de selección de los micronegocios, Fase de diseño e implantación del modelo de fortalecimiento y Fase de seguimiento, evaluación y realineación de acciones de fortalecimiento (ver Figura 12-20). Al aplicar el modelo se hará un acompañamiento sistematizado a los micronegocios para validar el modelo y establecer las acciones de mejora a partir de los resultados que obtengan de rentabilidad y crecimiento en el mercado.

Figura 12-20. Modelo metodológico para el fortalecimiento de los negocios existentes en la comuna 3.

FASES DEL PROCESO



En la actualidad, muchas empresas fracasan debido a factores internos y externos que en muchas ocasiones no son contemplados, los cuales pueden ser planeación, racionalización de costos y gastos, lo que genera baja rentabilidad, o sencillamente se crean sin tener un plan claro de negocio que permita alcanzar sus metas a corto y largo plazo, lo cual las hace insostenibles en el mercado (Medina, 2021).

Este modelo permitirá encontrar un paso a paso en el desarrollo del fortalecimiento empresarial, buscando a través de las 5 fases un se-

guimiento, control y realineación a las acciones que debe hacer cada micronegocio para mejorar sustancialmente su parte operativa, financiera y comercial.

El autoempleo representa la situación ocupacional en la que el individuo desarrolla una iniciativa en la que genera su empleo y puestos laborales a otras personas o a las actividades laborales realizadas de manera individual o en un ambiente familiar sin retribución económica (Murillo et al., 2019), este oficio o manera de laborar es una opción que busca potencializar el gobierno para disminuir la pobreza, el modelo busca unificar las labores con la empresa para sacar el mejor beneficio y sinergia entre los dos.

Conclusiones

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en la caracterización socioeconómica de los jefes de hogar de la comuna 3 de Pasto, se podría afirmar que estas comunidades vienen experimentado un proceso de transición de disminución de su población en condición de pobreza y vulnerable (según la clasificación del DANE) y aumentando su población de clase media.

Las unidades de negocio muestran que más del 38% de los micronegocios no están formalizados ante la Cámara de Comercio y la DIAN, tampoco llevan contabilidad formal.

Los jefes de hogar y negocios existentes después de pandemia manifiestan tener baja capacidad financiera puesto que las cuarentenas y la baja economía no les han permitido recuperar y generar los ingresos que anteriormente obtenían, manifestando haberse gastado los pocos ahorros guardados, tratando de subsistir en las cuarentenas obligatorias.

Los ingresos netos anuales de la comuna 3 son preocupantes en las unidades de negocio ya que registran un valor en promedio de \$350.000 pesos colombianos, esto no permite reinvertir la cantidad

necesaria para el crecimiento del negocio, ganancias para el propietario y rentabilidad frente a la inversión.

Se logro identificar que las ideas de negocio más prosperas en comunidad es el sector alimenticio, desde la preparación de alimentos, hasta la comercialización de los productos sin procesos de transformación, peluquerías, oficios varios desde casa, son las iniciativas más usadas en la generación de ingresos de las poblaciones. Los jefes de hogar tienen habilidades profesionales y técnicas con iniciativas de formar negocios familiares que pueden ser orientados a la formalización de negocios y puesta en marcha de ideas productivas. Se logro el acercamiento de importantes convenios que posibiliten a los jefes de hogar poder acceder a diferentes formas de ingreso para su hogar, sea desde su trabajo independiente, trabajo en relación laboral, emprendimiento y formación educativa.

Los jefes de hogar manifiestan tener pensamientos frecuentes de generación extra de ingresos y la creación de negocios independientes, además de tener habilidades con sus manos y tener buenas aptitudes y disposición para la formalización de negocios productivos.

En un 89% de los pobladores jefes de hogar, aunque manifiesta tener iniciativas de negocio y mira con buenos ojos actividades que podrían tener éxito empresarial en el sector, mantiene una actitud negativa frente a las situaciones, en cuanto manifiesta no ver oportunidades de desarrollo en la comuna 3 donde habitan.

Como resultados no esperados se crea un modelo para el fortalecimiento de micronegocios familiares aplicables a la comuna 3 de San Juan de Pasto, donde cuenta con cinco fases de aplicación que llevan desde la selección y fortalecimiento de estas unidades productivas en temas relacionados como las ventas, marketing, finanzas, entre otros.

Referencias

Aguilera González, P. P. (2020). Humanidades y diálogos con la filosofía. En L. E. Pedro Pablo Aguilera González, *Diálogo entre las humanidades* (pág. 210). Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Astudillo Villegas, R., Cabrera Zuluaga, M. L., y Castañeda Sánchez, M. (2020). Análisis y ejecución de los lineamientos de política pública para habitantes de la calle en materia de salud y educación en Cali. En R. Astudillo Villegas, M. L. Cabrera Zuluaga, y M. y. Castañeda Sánchez, *Proyección e Innovación Social*. Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Bravo, S., Benavides, J. P., Bravo, M. E., Wagner, M. A., y Londoño-Cardozo, J. (2021). *Características emprendedoras y modelos spin-off académicos. Análisis de casos en Colombia* (Primera ed.). Universidad Santiago de Cali.

Bastidas Delgado, D. A., y Paz Argoti, L. J. (2022). Caracterización socioeconómica de los hogares vulnerables de las Comunas 3 y 10 del municipio de San Juan de Pasto en el año 2021. *Aglala*, 12(S1), 146-162.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (2018). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas, Santiago.

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE], Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer [CPEM], Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres [ONU Mujeres]. (2020). *Mujeres y hombres: brechas de género en Colombia.*: https://oig.cepal.org/sites/default/files/mujeres_y_hombres_brechas_de_genero.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas [DANE]. (2019). *Pobreza monetaria en Colombia Año 2018* (Boletín Técnico). DANE. https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2019/Boletin-pobreza-monetaria_2019.pdf

Departamento de Planeación Nacional [DNP]. (2019). *Familia y Brechas Regionales* (Boletín No. 13). Observatorio de Familias. <https://observatoriodefamilia.dnp.gov.co/Documents/Boletines/Boletin%2013.pdf>

Departamento de Planeación Nacional [DNP]. (2020). *Censo de Población y Familia* (Boletín No. 14). Observatorio de Familias. <https://observatoriodefamilia.dnp.gov.co/Documents/Boletines/BOLETIN%20No.14.pdf>

Empresa Social Del Estado Pasto Salud E.S.E. (08 de noviembre de 2021). *Con los servicios en el Hospital Santa Mónica, se garantiza las necesidades y expectativas de salud de la población*. Empresa Social Del Estado Pasto Salud E.S.E. <https://pastosaludese.gov.co/site/participacion-ciudadana/noticias-de-interes/499-con-los-servicios-en-el-hospital-santa-monica-se-garantiza-las-necesidades-y-expectativas-de-salud-de-la-poblacion>

Erazo Santander, O. A. (2020). *Las Drogas y su Prevalencia*. En J. N. Óscar A. Erazo Santander, *Inicio del consumo de drogas en adolescentes: una comprensión desde las funciones cognitivas y la intencionalidad* (pág. 186). Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Medina Castro, M. F. (2021). *La baja rentabilidad genera consecuencias que pueden conllevar a la deserción empresarial*. En *Cultura tributaria: relevancia ante rentabilidad empresarial*. Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Muñoz-Borja (2020) *Educomunicación en procesos de equidad, inclusión y participación de personas con discapacidad, el caso de Colombia*. En P. Muñoz-Borja, *Discapacidad y TIC: estrategias de equidad, participación e inclusión* (pág. 174). Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Murillo, K. P. (2019). *Sectores económicos y participación del autoempleo en Colombia*. En E. A. Kelly patricia murillo, *innovación, In-*

clusión Social y Prospectiva en la Gestión Gerencial (pág. 180). Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Portafolio. (25 de agosto de 2021). El 11,2% de colombianos aseguró que no recibió ingresos en julio. Portafolio. <https://www.portafolio.co/economia/el-11-2-de-colombianos-aseguro-que-no-recibio-ingresos-en-julio-555549>

Secretaría de Salud de Pasto. (s.f.). Covid-19 coronavirus. Últimas actualizaciones. Secretaría de Salud. <https://www.saludpasto.gov.co/index.php/covid-19>

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (s.f.). Zona Pacífica “Nariño” SENA. SENA. <https://www.sena.edu.co/es-co/regionales/zonaPacifica/Paginas/narinio.aspx>

Orejuela Gómez, J. J. (2020). La bolsa o la vida en contexto de pandemia. En F. C. Johnny Javier Orejuela Gómez, *Reimaginar el futuro postpandemia* (pág. 108). Santiago de Cali: Universidad Santiago de Cali.

Obando Guerrero, L.; Pérez Caicedo, C.; Cuastumal Meneses, R. y Hernández Narváez, E. (2020). La violencia urbana como fenómeno multicausal: un estudio en tres comunas de la ciudad de San Juan de Pasto. *Psicogente* 23(43), 1-26. <https://doi.org/10.17081/psico.23.43.3269>

