

## RESPUESTAS A CONSULTAS DE REUNIÓN DEL 10 DE ENERO 2024

### ASISTENCIA A POBLACIÓN MIGRANTE Y DE ACOGIDA MEDIANTE INTERVENCIONES BASADAS EN EFECTIVO EN APOYO A NECESIDADES BÁSICAS

1. Hay una meta y la propuesta podría considerar una distribución nacional o solo algunas áreas geográficas? Hay un techo presupuestal que queríamos especificar si es anual o es para los 3 o 4 años de proyección? Hay procesos de transferencias que van a estar bajo el control de OIM u otras agencias.

**RPTA:** Gracias por la pregunta, una pequeña aclaración, la licitación que se ha publicado por parte de la OIM, es una licitación que apunta a contratar a proveedores de servicios financieros que estén a disposición de la OIM para poder realizar las transferencias como tal. Aquí no estamos teniendo un proyecto/implementación. En esta licitación el propósito es contratar proveedores de servicios en el territorio peruano que puedan realizar servicios de transferencias monetarias.

2. En el TdR que enviaron, se hablaba de un servicio promedio de 10 mil transacciones. cuanto es el promedio de transacciones que se harían mensuales. se tiene un promedio de emisión de tarjetas mensuales y cuál es la frecuencia de recarga?

**RPTA:** este tipo de licitación apunta a firmar un LTA (Long Term Agreement), eso significa que el tipo de contrato firmado no está atado a montos o número de transferencias específicos, en el sentido que no es un servicio puntual, es un contrato que se realiza con los proveedores para que se pueda tener la facilidad de poder contratar el servicio de manera flexible durante el año por múltiples servicios. Eso significa que dependiendo de los proyectos que se van teniendo por parte de la organización tenemos la posibilidad de aumentar, disminuir el número de tarjetas o transferencias. En el RFP se indica montos estimados promedios que se pueden manejar durante el año en su totalidad. la organización realiza una planificación anual/semestral y en este caso se coordina previamente con el proveedor y se solicitan sucesivamente los servicios de transferencia con el fin de poder tener una preparación a las acciones futuras y el proveedor contratado pueda cumplir con ellas.

En el TdR, por experiencias pasadas, se solicita que el proveedor pueda tener una capacidad de realizar unas 1000 transferencias, recargas o giros por día siempre y cuando el proyecto a implementar lo necesite

3. Vale decir que el servicio que se solicita es que el beneficiario tenga el efectivo, que en ningún caso sea para consumo, por ejemplo: compras de alimentos.

**RPTA:** Exacto, justamente esta licitación es para este tipo de proveedores, en el sentido que puedan dar la posibilidad de tener el efectivo para las personas beneficiarias tanto a través de una tarjeta, giro, retiro en una agencia o transferencia móvil. La idea es que los servicios contratados puedan dar la facilidad a la persona beneficiaria la disponibilidad del dinero y que el usuario pueda utilizar el dinero de la mejor manera.

4. En base a su experiencia cual es el promedio de recargas que manejan en el año

**RPTA:** lo que se indica en el documento, son 10 mil beneficiarios, es una proyección estimada de asistencias al año. Esto depende de las zonas de intervenciones y las características de los proyectos. Adicionalmente se intenta utilizar el mecanismo que más encaja y de facilidad en el uso del efectivo y eso hace sí que lo distribuido por proveedor puede variar en base a los factores mencionados.

5. Esto es más para los proveedores de servicios como tal, que están regulados por la SBSS y que tienen el cumplimiento de la normativa para hacer dispensación de efectivo, nosotros como ONG no tenemos esa normativa, pero tenemos contratos con los

proveedores y nosotros hacemos entrega de efectivo directamente, ustedes tienen contemplado hacer eso? porque el LTA es un contrato de servicios agreement para proveedores y nosotros como ONG no vemos una oportunidad, nos confirmas ello?

**RPTA** efectivamente, la licitación es para contratar un proveedor de servicio, en este caso no está contemplado el intermediario, porque sería ya otra figura cual es el de socio implementador.

6. Me gustaría saber cuál es el canal que será de más ayuda para la gestión de su proyecto

**RPTA:** en realidad esta pregunta está más relacionada con el tipo de población beneficiaria que se tenga por proyecto, no hay un patrón común, depende no solo de la persona a la cual tenemos que llegar si no también la zona de intervención, los diferentes mecanismos de distribución que la OIM tiene. Generalmente, se busca tener el mayor rendimiento y el menor costo por transferencia, a lo largo de los años han sido eficientes los giros, sobre todo por el tipo de zona de intervención en lo cual nos hemos concentrados. pero al mismo tiempo en algunos programas donde se encuentran personas sin documentos, la tarjeta débito al portador son la mejor opción. Otro mecanismo interesante es lo de billetera móvil. Recordar que una empresa puede también contribuir más de un servicio (giro monetario, transferencia), no es limitante a uno solo, ni los detallados según TdR pueden ofrecer más, el punto principal es que tenemos la necesidad de hacer llegar el efectivo sin ninguna restricción a la persona beneficiarias.

Como en los TdR se mencionan diferentes tipos de asistencias, los cuales no son limitativos, usted deberá presentar su oferta económica para cada tipo de asistencia que ofrezca, en ese sentido debe utilizar un "Formulario k: Formato de la propuesta económica" por cada tipo de asistencia, indicando en la descripción del precio la asistencia ofrecida correspondiente.

Descripción del precio	Precio/Tasa por cada giro monetario o tarjeta prepagada o transferencia móvil
------------------------	---

7. Dentro del TdR mencionan 2 puntos, el proveedor debe tener la capacidad de incluir un material visual de comunicación. nosotros ofrecemos la posibilidad de emitir tarjetas personalizadas, pero es importante ver el tema de tiempos. el otro punto es en cuanto al proceso de pago indican contraprestación, esto quiere decir que nosotros emitimos la tarjeta las entregamos y ustedes realizan la recarga de ellas.

**RPTA:** Depende del tipo de contrato que se tenga, pero generalmente siendo un servicio de transferencia se incluye la posibilidad de trabajar a crédito por un pequeño periodo. Si consideramos el monto que se transfiere a los beneficiarios, OIM generalmente recarga anticipadamente sus plataformas para que se pueda realizar la transferencia, entonces el coste de servicio de transferencia es lo que el proveedor asume y una vez que se emite factura se paga el servicio. Por parte del material visual, es importante que en la cotización indiquen el tema de costos y tiempos para la inclusión e impresión de los mismos. La idea es que el material de comunicación sea coordinado con OIM y vaya junto con la tarjeta o, por ejemplo, que pueda salir alguna información comunicación en un aplicativo que el proveedor use para la transferencia.

8. Cuándo empezaría el Proyecto?

**RPTA:** Esto va a depender, tendremos posiblemente financiamientos a lo largo del año para que se puedan usar los servicios en distintos proyectos, actualmente no hay una fecha establecida.