
Enfoque en Cupones

Choose the section you want to jump in

Esta sección proporciona una descripción general acerca de los cupones: tanto en papel como electrónicos. Al utilizar cupones, debe poder describir cómo se seleccionan los vendedores, incluidos los criterios de selección, el proceso, las unidades de la OIM involucradas en este proceso y el modo de pago. Además, debe incluir información relevante sobre exención de impuestos, fijación de precios o rango de flexibilidad, oportunidad y frecuencia de los pagos, equipo y capacitación proporcionados, y mecanismos de control implementados para monitorear el comportamiento y desempeño de los vendedores, como una investigación antiterrorista, entre otros factores que deben investigarse. Tenga en cuenta que el vendedor debe seleccionarse de acuerdo con las reglas de adquisición basadas en criterios transparentes (ubicación del vendedor en relación con el área objetivo del proyecto; espacio y dimensiones de la tienda en relación con el número de personas beneficiarias; disponibilidad de productos básicos con respecto a la variedad de productos y el rango de calidad; capacidad para satisfacer la demanda; trato al cliente; aceptación de los términos y condiciones de la OIM) y someterse a un filtro restringido de exclusión, comúnmente denominado investigación de antecedentes, para mitigar el riesgo de canalizar fondos inadvertidamente a grupos/individuos sancionados.

1. **Seleccionar y capacitar a los comerciantes:** Primero, deberá identificar a los comerciantes para que participen en el programa (consulte la sección sobre [Evaluaciones relacionadas a cupones](#)). Una vez identificados y contratados, será necesario capacitarlos acerca del programa. Esto incluirá explicar su función y cómo se les reembolsará, incluida la documentación que necesitarán para recibir el reembolso. También incluye capacitarlos sobre cómo identificar cupones falsos, verificar la autenticidad de la persona beneficiaria, usar dispositivos de punto de venta para cupones electrónicos, rastrear cualquier información de monitoreo requerida (como la proporción de hombres y mujeres que canjean los cupones), y tratar a las personas beneficiarias con respeto. Se creará una cuenta de vendedor en PRISM para todos los comerciantes seleccionados, debidamente respaldada por el registro comercial y la identificación del vendedor.
2. **Preparar los cupones:** Deberá diseñar comprobantes con elementos de seguridad para evitar falsificaciones. Para los comprobantes en papel, trabaje con una imprenta de confianza y agregue funciones de seguridad para reducir el riesgo de fraude. Para los cupones electrónicos, considere agregar información biométrica y seleccione las características técnicas que sean más apropiadas, como una banda magnética, sin contacto o códigos de barras.
3. **Comunicarse con las personas beneficiarias:** Usted deberá capacitar a las personas beneficiarias sobre cómo usar los cupones impresos o electrónicos: explicando qué bienes pueden comprar, en qué tiendas y durante qué período de tiempo. Una vez que se

establezcan los cupones y los vendedores, notifique a las personas beneficiarias la hora y el lugar de distribución de los cupones.

4. **Distribuir los cupones:** Para distribuir cupones, siga los procedimientos de gestión de distribución de bienes en especie de la OIM o siga el mismo proceso que para la distribución de efectivo, como se describió anteriormente, pero tenga en cuenta que la distribución de cupones requiere una comunicación específica sobre su uso y restricciones.
5. **Canjear los cupones:** Las personas beneficiarias canjearán cupones por bienes y servicios en las tiendas seleccionadas. Los vendedores verificarán los detalles de los beneficiarios y la autenticidad del comprobante antes de aceptar el pago en comprobantes y registrarán la transacción de venta como lo harían para las ventas a crédito habituales.
6. **Monitorear a los vendedores y el uso de cupones:** Deberá monitorear que los vendedores proporcionen a las personas beneficiarias la calidad y cantidad correcta de productos, por ejemplo, a través de compras fantasma. Si es necesario, agregue más vendedores al programa para garantizar la competencia.
7. **Mitigación de riesgos:** Considere los riesgos potenciales y las medidas de mitigación de riesgos.
8. **Reembolsar a los vendedores:** El paso final es reembolsar a los vendedores. En los intervalos de tiempo convenidos, los vendedores deberán presentar una factura, debidamente respaldada por los cupones canjeados a ser reembolsados.

Otra opción, que es apropiada cuando no hay tiendas disponibles en el área objetivo, es organizar ferias con un horario y lugar específicos para que las personas beneficiarias usen sus cupones.

[IN/168 - Manual de adquisiciones](#)



Muestra del diseño del reverso de un cupón de la OIM, que se encuentra en “[Consejos para diseñar un cupón en papel](#)”.



Disclaimers

This voucher is only valid for purchasing specific products in designated shops.
This voucher cannot be transferred to another non-authorized person nor exchanged for cash.

I, the undersigned, declare to have redeemed this voucher for its total value, received the products in the correct quantity, and verified and accepted the quality.

Beneficiary's signature:

Date of the purchase:

Voucher number: 028347T87R89T78ER8T6E786*

Sample of IOM voucher design, back side found in the "[Tips of designing a paper voucher](#)".

- [Prev](#)
- 5.9/5.9
-