

Las cifras nacionales reflejan la gran desigualdad racial que existe en aquellos que no cuentan con una vivienda y, en algunos casos, en los resultados obtenidos del sistema para personas sin hogar. El COVID-19 ha hecho que los prejuicios raciales históricos y actuales, así como la discriminación instaurada en nuestros sistemas, procesos y prácticas hayan incrementado. La respuesta de una comunidad al COVID-19, en particular la forma en que planifican y gastan los fondos de la Ley de Ayuda, Alivio y Seguridad Económica por Coronavirus (CARES), es una oportunidad para tratar las diferencias raciales en el sistema de respuesta para personas sin hogar.

Es necesario que las autoridades tomen medidas para tratar oportunamente las desigualdades raciales presentes durante el proceso de planificación y adquisición. Este documento brinda recomendaciones sobre los cambios que las jurisdicciones pueden realizar en sus procesos de adquisición desde expandir o cambiar los tipos de organizaciones dedicadas a la prestación de servicios hasta incluir organizaciones comunitarias más pequeñas y organizaciones dirigidas por personas de color. Hacer estos cambios permitirá

- ✓ Reducir las barreras que se presentan en los procesos de adquisición existentes, tales como presupuestos generales más pequeños, menos acceso a la financiación y menos acceso a las subvenciones del gobierno;¹
- ✓ Incrementar la disponibilidad de servicios culturalmente apropiados en zonas de necesidad; y
- ✓ Asegurar que los servicios sean prestados por organizaciones que estén bien equipadas para satisfacer las necesidades de las poblaciones y comunidades marginadas en las que se ha desinvertido

Establezca metas para aumentar la igualdad en el proceso de adquisiciones.

Establecer metas que apunten al aumento de la igualdad racial e identificación de medidas para evaluar el progreso debe ser parte del proceso de planificación en general y no una ocurrencia tardía. La implementación puede estar a cargo principalmente del personal del gobierno estatal o local, pero el establecimiento de objetivos y la identificación de estrategias para ayudar a alcanzarlos pueden y deben involucrar a una gama más amplia de partes interesadas, específicamente personas afrodescendientes, indígenas y personas de color que se encuentran sin hogar. Las comunidades deben contar con un organismo de planificación amplio e inclusivo que analice estas preguntas. Ver [Experiencia sin explotar: Estrategias para la Participación Inclusiva de las Partes Interesadas al Desarrollar su Plan Coordinado de Inversión](#).

Las metas deben ser específicas, medibles, alcanzables y de duración determinada, y deben permitir la evaluación. Las formas para verificar que existe una mayor igualdad en el proceso de adquisiciones es midiendo si la comunidad fue capaz de:

- ✓ Extender los contratos a un mayor número y porcentaje de organizaciones proveedoras dirigidas por comunidades que han estado subrepresentadas o mal atendidas y que prestan servicios específicamente a comunidades;
- ✓ Extender los contratos a más programas que están ubicados o profundamente conectados a poblaciones con un gran número de grupos raciales o étnicos específicos;
- ✓ Lograr una asignación de fondos equitativa a las organizaciones proveedoras dirigidas por comunidades que han estado subrepresentadas o mal atendidas y que prestan servicios específicamente a comunidades;
- ✓ Aumentar las inscripciones en el programa de personas de grupos raciales y étnicos previamente desatendidos;
- y
- ✓ Mejorar los resultados de desempeño de las personas de grupos raciales y étnicos desatendidos o mal atendidos.

¹ [“Ejecutivos Sin Fines de Lucro y la Brecha de Liderazgo Racial: Una Carrera para Liderar el Informe”](#), 2019

Identifique las diferencias y brechas existentes en organizaciones de proveedores y vecindarios.

A través de un análisis de datos enfocado en la igualdad, se puede discernir cuáles son las poblaciones, en función de la raza y el origen étnico, a las que no se puede acceder o atender bien. El análisis también puede identificar si existen desigualdades geográficas o brechas entre locaciones donde se ofrece sistema de servicios y zonas donde aún no se llega o la atención es pobre. Para completar este paso:

Use los datos locales

En primer lugar, debe saber cuáles son las poblaciones no alcanzadas o las que no tienen una buena atención. [El Estudio de Los Continuos de Cuidado del HUD \(CoC\): Herramienta de Raza y Etnia](#) (que analiza los datos del censo y del conteo en un momento determinado) y Stella Performance (que analiza los datos del Sistema de Información para la Gestión de Personas sin Hogar [HMIS]) pueden ayudarlo a identificar qué grupos raciales y étnicos están sobrerrepresentados en desamparo local y qué grupos raciales y étnicos tienen una estabilidad de vivienda cada vez más baja o un alta probabilidad de volver a quedarse sin vivienda.

El uso de esta información puede ayudar a su comunidad a ver las diferencias entre la población en general, las personas en situación de pobreza y las personas sin hogar.

A continuación, céntrese en la geografía. Esto le ayudará a comprender qué tan bien está configurado actualmente su sistema para atender a quienes más lo necesitan. En muchas comunidades, la mayoría de las personas que ingresan recientemente al sistema de falta de vivienda provienen de comunidades específicas de bajos recursos donde se concentra la pobreza. Por el contrario, los servicios para personas sin hogar a menudo se concentran en centros urbanos u otros vecindarios.

Para determinar si existe alguna brecha geográfica, revise los índices de desamparo, pobreza y desalojo a través del código postal y compárelos con los programas que tiene en su Conteo de Inventario de Vivienda (HIC). Las fuentes de datos para explorar incluyen:

- ✓ Informes del Centro Conjunto de Estudios de Vivienda sobre comunidades donde las personas tienen una grave carga de alquiler y donde están los ingresos familiares promedio más bajos;
- ✓ Información de su Departamento de Salud Pública para identificar la raza, etnia y geografía más frecuentes de donde provienen los pacientes con COVID-19; y
- ✓ Datos del HMIS sobre el código postal de la última dirección permanente.

A partir de los pasos anteriores, desarrolle una lista de los grupos étnicos y raciales que necesita priorizar para el alcance y una lista o mapa de la geografía que necesita para hacer un mejor trabajo de cobertura.

Revise la composición y ubicación de las organizaciones con las que tiene contrato actualmente

Ahora que sabe quiénes están desatendidos o mal atendidos, es necesario revisar si las organizaciones con las que normalmente trabaja están bien equipadas para servir a esas poblaciones meta y promover la igualdad racial. Es especialmente importante determinar si tienen la confianza y la credibilidad con la comunidad a la que pretenden servir, e identificar qué estrategias se utilizan para interactuar con la comunidad.

Para determinar si sus contratistas cubren bien estas necesidades, puede evaluar a las agencias contratadas actualmente a través de:

- ✓ Su composición organizacional: Si refleja las poblaciones a las que sirven además de las identificadas en su evaluación, incluida la composición racial y étnica de la Junta Directiva, el personal (particularmente a nivel de liderazgo y administración) y de cualquier comunidad u otras juntas asesoras;
- ✓ Los documentos históricos, declaración de misión o sitio web sobre sus conexiones con las comunidades a las que desea servir;
- ✓ Los resultados históricos raciales o étnicos que la organización ha logrado como lo demuestran los datos cualitativos o cuantitativos;
- ✓ Los planes que tienen las organizaciones para mejorar su diversidad y representación; y
- ✓ La accesibilidad a la comunidad (incluidas cosas como horas de operación, ubicaciones, capacidad del personal y capacidad de admisión).

Busque comentarios de la zona

Si descubre que las organizaciones que contrata no reflejan las poblaciones y la geografía a la que debe prestar servicios, sería necesario averiguar por qué. Comuníquese con las organizaciones que no hayan solicitado fondos o hayan dejado de solicitarlos para determinar:

- ✓ Si conocen las oportunidades para postularse;
- ✓ Si el proceso les resulta difícil;
- ✓ Si conocen las oportunidades para postularse;
- ✓ Si ha perdido contratistas potenciales en el pasado;
- ✓ Si sus criterios de clasificación y calificación crean barreras estructurales y promueven un sesgo implícito para acceder a estos fondos; o
- ✓ Si la composición de su comité de clasificación y calificación respalda la inclusión de organizaciones comunitarias más pequeñas dirigidas por líderes no blancos.

Las respuestas a estas preguntas lo ayudarán a ver dónde, específicamente, el proceso local pone barreras o crea obstáculos para las organizaciones que sirven a las comunidades que necesita abordar mejor.

Amplíe el grupo de posibles sub-beneficiarios

Muchas comunidades tienen un grupo pequeño o consistente de proveedores con los que normalmente trabajan y que no cambia mucho de un año a otro. El HUD ha concedido tiempo adicional para que los beneficiarios obliguen al programa ESG-CV a identificar organizaciones con la experiencia para tratar el impacto del COVID-19, incluidas las nuevas organizaciones que reciben los fondos ESG (Sección III.B.1). Sin embargo, publicar simplemente en un sitio web y enviar correos electrónicos a la lista habitual de proveedores no dará resultados inclusivos donde se llegue a un grupo más amplio de organizaciones.

Para garantizar un grupo diverso y sólido de proveedores con los que asociarse, considere implementar un cambio de política que respalde su compromiso de utilizar una lista más amplia y accesible y resalte sus esfuerzos para llegar a nuevos socios.

A continuación, mostramos algunos ejemplos de cómo expandir su alcance, **pero debe utilizar la experiencia de su grupo de planificación local para ayudarlo a identificar otros lugares y organizaciones.**

Busque nuevas organizaciones y aliados potenciales

Busque organizaciones comunitarias que brinden recursos de ayuda mutua y asistencia directa en efectivo como respuesta al COVID-19 y la actual crisis de empleo. Busque sabiduría y colaboración de organizaciones e individuos que están superando la brecha debido a la pérdida de empleo e ingresos, abordando la salud mental y el bienestar de los miembros de la comunidad, coordinando el apoyo a las personas mayores y creando nuevas formas de comunidad a pesar de las distancias físicas.

Algunos ejemplos de organizaciones que pueden ayudarlo a conectarse con organizaciones que aún no conoce o a alcanzar a comunidades para asegurarse que están accediendo a oportunidades de participación son:

- ✓ Organizaciones de capítulos como Urban League, NAACP y YWCA;
- ✓ Cámaras de comercio de afrodescendientes, hispanos y comunitarios;
- ✓ Periódicos comunitarios;
- ✓ Asociaciones de comunidades religiosas;
- ✓ Afroamericanos, latinos y otras organizaciones profesionales y de la industria; y
- ✓ United Ways, Community Foundations y otras comunidades filántropicas

Puede pedir ayuda a estos aliados de la comunidad para llegar a nuevas entidades mediante:

- ✓ Pedido de acceso a sus listas de correo o pedir a sus líderes que envíen avisos en su nombre;
- ✓ Publicación de avisos en sus sitios web y en el suyo propio;
- ✓ Pedido de convertirse en coanfitriones de sus eventos; o
- ✓ Pedido de inclusión de estas organizaciones de receptores de boletines

Aprenda de personas con experiencia vivida

Otra forma de aprender sobre organizaciones potenciales para incluir en su alcance es conversando con personas que hayan experimentado la falta de hogar. Pregunte a los miembros de su grupo asesor o forme grupos de personas con experiencias vividas que compartan información sobre:

- ✓ A dónde van en busca de ayuda; y
- ✓ Qué organizaciones comunitarias valoran o confían, y por qué.

Atraiga nuevos solicitantes, incluidos sub-beneficiarios / sub-contratistas

Para atraer nuevos proveedores y contratistas, no solo deberá ampliar el grupo de posibles solicitantes, sino también atraer ofertas y solicitudes.

Evite el lenguaje técnico al describir los servicios

Haga que su proceso sea acogedor y atractivo para las nuevas partes. Una estrategia es evitar el uso de lenguaje técnico o palabras burocráticas que pueden ser barreras. Es posible que las organizaciones comunitarias ya brinden servicios o apoyo similares para lo que necesita, pero puede ser difícil encontrar la opción adecuada. Describa los servicios que desea en términos que resuenen entre las personas que aún no están familiarizadas con el HUD y la terminología del sistema para personas sin hogar. Por ejemplo, es posible que desee describir sus programas de prevención como programas "que ayudan a las personas a permanecer en sus hogares"; o realojo rápido como programas que "ayudan a las familias y las personas a mudarse a una vivienda."

Además, recuerde que hay menos requisitos con los fondos de la Ley CARES, por lo que es posible que no se apliquen las cosas que pueden haber sido una barrera en el pasado. Por ejemplo, no hay requisitos de coincidencia, por lo que las organizaciones que soliciten la prestación de servicios no necesitarán obtener otros recursos para participar en esta oportunidad. Asegúrese de que sus materiales reflejen esto claramente.

Divida los servicios para atraer nuevos jugadores

Es probable que a las organizaciones les resulte difícil cumplir con los requisitos federales para ser un beneficiario o sub-beneficiario la primera vez. Para llegar a un grupo más grande de solicitantes podría dividir algunos servicios para que los contratistas más pequeños y no tradicionales puedan ser postores exitosos y ayudarlo a alcanzar sus objetivos. Por ejemplo, si está contratando un realojamiento rápido a través de los fondos para Soluciones de Emergencia de la Ley CARES (ESG-CV), es posible que desee buscar una variedad de organizaciones que brinden los servicios para los hogares de los clientes e identificar un administrador principal para los fondos de asistencia de alquiler.

Realice reuniones abiertas previas a la solicitud y conferencias de licitadores

Realice conferencias para licitadores donde no sólo se presenten los requisitos para la aplicación sino que también se haga una descripción general de los tipos de programas, debates y preguntas. Si las reuniones se llevan a cabo en persona, hágalo en lugares que sean accesibles para las comunidades a las que desea servir (por ejemplo, grandes espacios públicos como una escuela, iglesia o centro comunitario). Para las reuniones que se llevan a cabo virtualmente, asegúrese de que estén bien publicitadas y brinde instrucciones (y capacitación si es necesario) sobre cómo acceder a la plataforma. También asegúrese de trabajar con plataformas que no requieran un inicio de sesión / cuenta, y que las reuniones / conferencias se graben y distribuyan ampliamente después.

Fomente los subcontratos

Otra forma de atraer nuevos solicitantes es fomentar la subcontratación. Se puede alentar a las organizaciones más grandes y establecidas a que subcontraten servicios específicos o que presten servicios a ciertos grupos. Por ejemplo, una organización grande que realiza actividades de alcance en la calle podría subcontratar a una organización más pequeña para trabajar con una determinada población objetivo o en vecindarios específicos. Los servicios subcontratados podrían incluir menos papeleo y podrían diseñarse para aprovechar las relaciones actuales del proveedor.

Asegúrese de aclarar la diferencia entre un sub-beneficiario, que generalmente cumple con todos los requisitos federales, y un contratista de quien está "adquiriendo" servicios distintos. (Para obtener más información, consulte este resumen de SNAPS sobre emplear [contratistas en los programas ESG y CoC.](#))

Si fomenta el uso de sub-beneficiarios o la subcontratación, asegúrese de que ambas partes comprendan que se trata de un camino para eventualmente poder solicitar más funciones o actuar como contratista principal en el futuro.

Algunas organizaciones que ya tienen un contrato con usted pueden sentir que un requisito de subcontratación las pone en riesgo o en un rol que es difícil para ellas apoyar. Apoyar a ambas partes ofreciendo una mayor proporción de dólares administrativos puede promover la formación y el éxito de estos aliados.

Reduzca las barreras en el proceso de selección

El proceso de licitación / solicitud y selección está diseñado para ayudarlo a determinar si los proponentes pueden entregarle lo que necesita. Es posible que necesite una variedad de información para tomar decisiones y llevar a cabo un proceso justo, pero asegúrese de que el proceso que usa normalmente no sea innecesariamente pesado.

Reduzca la redacción en las propuestas para evaluación

Por ejemplo, a veces las propuestas que son largas y con muchas preguntas, narrativas y pasos a seguir resultan complejas, especialmente para las organizaciones más pequeñas que no emplean personal de desarrollo a tiempo completo ni redactores de subvenciones. No lo convierta en un concurso de redacción de propuestas. Reducir la duración de la solicitud y utilizar otros métodos para aprender sobre la organización puede ayudar. Otra forma de reducir las barreras es limitar la cantidad o el tipo de experiencia que una organización debe tener para aplicar. Permita que se cuente la experiencia diferente pero similar, o la experiencia de los miembros de la junta y el personal de liderazgo.

Permita entrevistas y discusión

La mayoría de las comunidades convocan a un panel o junta de revisión para revisar las solicitudes y hacer recomendaciones. Asegúrese de que el panel sea representativo es fundamental. El panel puede revisar las propuestas y también entrevistar a los licitadores. Parte del contenido puede surgir en discusión. Por ejemplo, algunas comunidades del Proyecto de Demostración de Jóvenes sin Hogar (YHDP) han hecho que las juntas asesoras de jóvenes entrevisten a las organizaciones solicitantes como una parte clave del proceso de selección.

Apoye el éxito de nuevos sub-beneficiarios o subcontratistas

Una vez que haya allanado el camino para que nuevos aliados y organizaciones se postulen y sean premiados, querrá asegurarse de que tengan éxito.

Establezca una comunicación clara y frecuente

La incorporación de aliados financiados con proveedores más nuevos puede y debe incluir capacitación adicional y apoyo de los requisitos administrativos (por ejemplo, requisitos de mantenimiento de registros, informes y auditoría) y orientación legislativa relacionada. Ofrezca una reunión inicial, uno a uno si es posible, para cualquier nuevo contratista incluyendo participantes elegidos por el liderazgo de la organización. Revise las expectativas del contrato no solo para los servicios, sino también para la documentación, los informes y la facturación.

Hágales saber que está encantado de trabajar con ellos y lo que es más importante para usted, de mantener la relación en términos de expectativas, documentación y frecuencia y métodos de comunicación. Enfaticé que las preguntas o inquietudes son bienvenidas durante todo el proceso y que su intención es ofrecer apoyo donde sea necesario. Escuche cualquier inquietud que tengan sobre trabajar con usted y proporcione la información solicitada. También puede planificar un check-in periódico durante el primer período del contrato.

Considere crear un espacio dentro de su agencia o en el sistema de respuesta para personas sin hogar para capacitar y ayudar a las organizaciones con el monitoreo y la presentación de informes. Es posible que deba establecer una "mesa de ayuda" que pueda responder a preguntas o inquietudes, ya sea dentro de la organización contratante de ESG o por un tercero.

Asóciese con otros grupos comunitarios que puedan ayudar a desarrollar la capacidad

Asóciese con una fundación comunitaria local, una universidad anclada u otra organización filantrópica que pueda proporcionar apoyo de infraestructura adicional para permitir que una organización más pequeña se concentre en la participación de la comunidad y la prestación de servicios.

Algunas fundaciones comunitarias pueden poner a disposición recursos para ayudar a desarrollar la capacidad de organizaciones nuevas o emergentes, o pueden acordar hacerlo para organizaciones que están recibiendo nuevos contratos o nuevas oportunidades. Las instituciones de base y las universidades también pueden apoyar el desarrollo de capacidades o fomentar conversaciones sobre cómo apoyar la construcción de organizaciones sólidas dirigidas por la comunidad. Puede llevar tiempo construir estas relaciones, pero comenzar con grupos comunitarios que ya pueden brindar apoyo comunitario y compartir sus objetivos puede ayudarlo a lograrlo más rápido. Pregunte a su fundación comunitaria o universidad local:

- ✓ Si brindan asistencia técnica a organizaciones comunitarias y, en caso afirmativo, qué organizaciones o tipos de organizaciones pueden apoyar; y
- ✓ Si pueden ofrecer asistencia técnica a organizaciones que reciben fondos de la Ley CARES.

Una nota sobre la "capacidad": Con frecuencia, la evaluación de la capacidad se refiere a la capacidad de una organización para seguir los requisitos administrativos y participar en el proceso y las actividades de "negocios como siempre" en comparación con las organizaciones contratadas existentes que suelen ser más grandes, dirigidas por personas blancas y con buenos recursos. Al determinar la evaluación, la intención debe ser priorizar la capacidad organizacional para brindar el servicio financiado de una manera culturalmente receptiva y competente. Además, cualquier identificación de recursos a través de opciones de asociación o subcontratación debe complementar las fortalezas y credibilidad de la organización con la comunidad objetivo.

Prepárese de antemano para el seguimiento

En algún momento del contrato, deberá controlar el desempeño de sus sub-beneficiarios o subcontratistas. Brinde expectativas claras, incluso lo que buscará cuando supervise. Por ejemplo, comparta su herramienta de monitoreo y proporcione un check-list de autoevaluación. Puede alentar al proveedor a plantearle cualquier inquietud que surja en una autoevaluación con anticipación para que pueda ayudarlo a sugerir soluciones y respuestas. Considere organizar una capacitación sobre el proceso para explicar el fundamento de la visita de monitoreo en el panorama general, cómo prepararse para la visita de monitoreo, cómo aprovechar el check-list, por qué se incluyen los elementos del check-list, qué buscarán los monitores, y qué sucede en caso de que haya hallazgos. El aumento de la transparencia y la justificación garantizan un proceso más inclusivo y exitoso.

También es posible que desee realizar una visita al sitio o un ensayo de monitoreo antes de programar una formal. Informe al sub-beneficiario lo que buscará y cómo las organizaciones se preparan normalmente para el seguimiento. En la mayoría de los casos, si hay inquietudes durante un monitoreo, puede permitir que se tomen medidas correctivas antes de realizar cualquier hallazgo.

Conclusión

Ampliar la gama de organizaciones a las que contrata puede ayudar a su comunidad a alcanzar los objetivos de mayor igualdad y reducción de diferencias. A medida que trabaja para asegurarse de acceder a los fondos de la Ley CARES para apoyar a los más necesitados, puede avanzar simultáneamente en la expansión de las organizaciones con las que trabaja y, por lo tanto, la cantidad de personas a las que puede llegar.