

Procesos Equitativos de Adquisición con las Poblaciones Prioritarias*



Programa de las Coaliciones Regionales de Equidad de Salud, División de Equidad e Inclusión de la OHA

Puede obtener este documento gratis en otros idiomas, letra grande, braille o cualquier otro formato que usted prefiera. Contacte al Programa de las Coaliciones Regionales de Equidad de Salud (Regional Equity Health Coalition, RHEC) al rhecprogram@oha.oregon.gov o al 503-979-6983 (voz/texto). Aceptamos todas las llamadas de retransmisión.

A continuación, encontrará las prácticas ejemplares para consideración durante los procesos de adquisición. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que ninguno de estos procesos puede ocurrir sin antes crear relaciones y confianza genuinas con los socios comunitarios. Esto tomará tiempo y es el trabajo necesario que debe ocurrir antes de poder asociarse para realizar las adquisiciones.

Desarrollo del enfoque de trabajo

El enfoque de trabajo debe crearse junto con los socios comunitarios. Las siguientes preguntas deben discutirse con los socios:

- ¿Son las metas una prioridad para la comunidad? ¿El patrocinador se está alineando con las necesidades del socio y los recursos disponibles?
- ¿Son los resultados y los plazos de tiempo razonables y factibles?
- ¿La cantidad de financiamiento corresponde al esfuerzo?
- ¿Las expectativas son claras y se han comunicado en lenguaje sencillo?

Creación de criterios para la solicitud competitiva

- Incluya a los líderes comunitarios en el desarrollo de los criterios para la solicitud y recompénselos por su experiencia, tiempo y esfuerzos. Esto es una señal de aprecio y valor por su trabajo y colaboración.

* Las poblaciones prioritarias incluyen: Comunidades de color; comunidades tribales, incluyendo las nueve tribus de Oregon reconocidas federalmente y otras personas que son indígenas americanos y nativos de Alaska; inmigrantes; refugiados; trabajadores migrantes o estacionales; personas y familias de ingresos bajos, personas con discapacidades; y personas que se identifican como lesbiana, gay, bisexual, transgénero o queer; o que cuestionan su identidad sexual o de género (Estatutos revisados de Oregon [Oregon Revised Statutes, ORS] 413.042, Reglas Administrativas de Oregon [Oregon Administrative Rules, OAR] 943-021-0005).

- No les pida a las comunidades que revivan su trauma para que se les otorguen recursos. No se les debe exigir que demuestren trauma y daño para participar. Considere el impacto de las entidades de los que participan en este proceso y reduzca cualquier posibilidad de causar daño.
- Considere la exclusión y la falta de oportunidades para desarrollar la capacidad alrededor de estos procesos y la falta de infraestructura para apoyarlos, tanto históricamente como actualmente. Trabaje activamente para abordar estas barreras para que el proceso de propuesta sea lo más accesible. Esto será diferente según la comunidad.
- Sea flexible y aminore la falta de infraestructura existente utilizando patrocinios fiscales y acuerdos de subvención. Recomiende el desarrollo de un Memorando de Entendimiento (Memorandum of Understanding, MOU por sus siglas en inglés) entre el grupo y el patrocinador fiscal para articular claramente las responsabilidades y expectativas de cada grupo.
- De ser posible y/o necesario, ofrezca asistencia técnica para el desarrollo de la propuesta.
- Haga que las propuestas sean lo más fáciles y mínimas de completar dentro de lo posible. Discuta y confirme lo que el socio considera “fácil” y “mínimo”.
- Revise el documento en función del lenguaje sencillo y revise el nivel de lectura del documento.
- Tome en cuenta el acceso al lenguaje y traduzca la propuesta para que esta alcance a las comunidades que hablan idiomas que no son inglés. Además, tenga preparado personal que pueda apoyar a los socios en su propio idioma.
- Evalúe la propuesta para comprobar si es accesible según la Ley sobre Estadounidenses con Discapacidades (Americans with Disabilities Act-ADA por sus siglas en inglés)

Consideraciones sobre el presupuesto

- Si hay un agente fiscal involucrado, permita que se provea un porcentaje de los recursos para apoyo de infraestructura y administrativo.
- Si trabaja con naciones soberanas, en vez de que el financiador seleccione un límite, deje que sean ellas mismas las que determinan su tasa indirecta. Esta es una consideración importante de equidad, ya que algunas naciones soberanas no tienen el beneficio de estructuras fiscales y las infraestructuras y recursos resultantes que las acompañan.
- Permita que se utilicen recursos para construir infraestructuras y capacidad. Por ejemplo, para contratar personal, obtener el software y el equipo necesarios, etc.

Divulgación del anuncio de solicitud

- Asegúrese que la proyección sea amplia, especialmente para aquellas comunidades y regiones que típicamente están menos involucradas y tienen menos recursos.
- Tome en cuenta especialmente a las organizaciones comunitarias (community based organizations, CBO por sus siglas en inglés) culturalmente específicas y la difusión a partes más rurales y fronterizas del estado.

- Ofrezca oportunidades de seminarios en línea para resolver dudas antes de compartir la solicitud. Tome en cuenta la accesibilidad al seminario en línea y asegúrese de grabarlo.
- Comparta con claridad los procesos y las expectativas relacionados con la solicitud (por ejemplo, puntos de contacto, plazos de tiempo, etc.)

El proceso de selección incluye a los socios/líderes comunitarios

- Crear un panel de socios comunitarios para calificar las ofertas y la selección.
- Siempre que sea posible, delegue recursos a contratistas y vendedores locales e invierta en poblaciones prioritarias.
- Reconozca y aborde la parcialidad o prejuicios personales y del grupo.

Al finalizar el acuerdo, comuníquese el proceso

- Comparta los plazos y las etapas del proceso. Haga un seguimiento durante todo el proceso.
- Si algo se retrasa, informe a los beneficiarios lo antes posible.
- Resalte las oportunidades de negociación del acuerdo de subvención en este proceso.
- Ofrezcales una revisión detallada por el acuerdo de subvención para que lo entiendan, sepan dónde encontrar la información y tengan la oportunidad de aclarar cualquier duda o indicar qué ayudas necesitan.

Comentarios sobre el proceso de contratación

- Después de que el socio haya recibido los recursos, pídale que dé su opinión sobre el proceso. ¿Qué salió bien y qué se puede mejorar la próxima vez?
- Espere hasta que el acuerdo esté en vigor o se haya cerrado la solicitud para pedir las opiniones ya que esto puede ayudar a minimizar el miedo a dar una respuesta honesta. Las encuestas anónimas pueden ser una herramienta útil.
- Solicite la opinión de los que no fueron seleccionados para recibir el patrocinio para conocer cualquier obstáculo adicional que no se haya tenido en cuenta previamente.

Apoyo a los beneficiarios

- Ofrezca apoyo relacionado con las operaciones (es decir, finanzas, necesidades administrativas, seguimiento de los acuerdos del contrato, etc.), no ofrezca orientación relacionada con el programa a menos que se solicite. Los socios son los que mejor conocen las necesidades de sus comunidades y suelen ser expertos en la materia.
- Sea flexible. A menudo los socios enfrentan crisis inesperadas en sus comunidades que no pueden ignorarse. Esta es otra oportunidad para que el patrocinador establezca buenas relaciones ofreciendo flexibilidad y apoyo. A menos que haya una razón que impida la flexibilidad, debe ofrecerse para apoyar el éxito de los socios.

- Redacte las facturas para los beneficiarios, para que ellos tengan que dedicar menos tiempo a tareas que consumen mucho tiempo y puedan centrarse en el trabajo para el que se les financia.

Los requisitos para los reportes

- Confíe en que las comunidades están haciendo el trabajo. Los requisitos innecesarios de proveer reportes crean una importante carga de trabajo y distraen a los socios del trabajo para el que se les ha asignado recursos. También dan a entender que se necesitan pruebas para demostrar que están haciendo el trabajo. La confianza hay que darla para ganarla.
- Si hay requisitos de presentar reportes que no pueden eliminarse o minimizarse, analice la situación para ver si hay formas de trasladar la carga de proveer reportes del socio al patrocinador. El patrocinador tiene mucha más capacidad para absorber esta labor.
- Considere la posibilidad de proveer los reportes verbalmente o en otros formatos y tome notas para cambiar la carga de trabajo de los reportes.
- Esté dispuesto a cambiar la definición de éxito. La idea de éxito del patrocinador puede ser diferente de la de los socios. Los procesos equitativos respetan a los socios y el éxito será diferente según el acceso de la comunidad a recursos y privilegios.
- Si el patrocinador ofrece varias fuentes de financiación, trabaje con sus colegas para garantizar la coordinación y racionalización de los reportes.
- Asegúrese de que las fechas sean lo más flexibles posible. Tome en cuenta que los conceptos de tiempo varían de una cultura a otra.
- Asegúrese de que la fecha de liquidación sea razonable en relación con el momento en que el beneficiario reciba los fondos.

Comprométase a mejorar la calidad

- Cuestione continuamente su proceso, accesibilidad y otros factores y esté dispuesto a cambiar según sea necesario.
- Evalúe las pólizas y procedimientos que han creado obstáculos en el proceso de adquisición.
- Identifique los próximos pasos para cambiar las pólizas y los procedimientos con el fin de aliviar futuros retos para una adquisición más equitativa e inclusiva.
- Reconozca la dinámica de poder que hay en la relación entre el patrocinador y los socios. Trabaje activamente para mitigarla a lo largo del proceso de adquisición.
- Esté abierto a comentarios sinceros y no se los tome personal. Sea amable con el socio por estar dispuesto a proporcionar esta información para que el patrocinador pueda seguir trabajando para mejorar.

- Vuelva a ponerse en contacto con los socios para informarles de las medidas adoptadas por el patrocinador en respuesta a las conversaciones honestas que ellos proveyeron. Si hay cosas que no pueden cambiarse, explique por qué.
- Sea transparente y comparta información con el socio. A lo largo del proceso, esto favorecerá la creación de buenas relaciones y confianza.
- Evalúe el nivel de accesibilidad de la plataforma en la que se publican las solicitudes. Trabaje para hacer las mejoras que sean necesarias.
- Establezca conexiones. Ponga en contacto a los beneficiarios con otros recursos útiles para su trabajo.



Puede obtener gratis este documento en otros idiomas, en letra grande, en braille o en el formato que prefiera. Póngase en contacto con el Programa de las Coaliciones Regionales de Equidad de Salud (RHEC, por sus siglas en inglés) a través de rhecprogram@oha.oregon.gov o al 503-979-6983 (mensaje de voz/mensaje de texto). Aceptamos todas las llamadas de retransmisión.