



Guía de esfuerzos para la Sección 3

Esfuerzos para ofrecer oportunidades de capacitación y empleo a los residentes de Sección 3:

1. Patrocinar o establecer programas de capacitación y empleo para los trabajadores de Sección 3, y/o para los trabajadores identificados de Sección 3 a los que se dirige el proyecto.
 - Establecer enlaces con entidades que posean programas de capacitación y dirigir efectivamente la divulgación de este programa con toda la base de datos.
 - Ej. Compartir dicha divulgación con administradores de residenciales públicos.
2. Anunciar los puestos de trabajo y de capacitación en el área de servicio del proyecto o en el vecindario mediante la distribución de folletos (puestos a cubrir/cualificaciones/recurso de información)
 - Colocar volantes en tablones de anuncios y lugares donde se puedan publicar los puestos y capacitaciones. Distribuir y colocar opúsculos.
 - Ej. Departamento del Trabajo, Iglesias, Oficinas gubernamentales
 - Ej. Distribuir hojas informativas en áreas circundantes a los proyectos que reciben fondos federales.
3. Contactar a los consejos vecinales, las organizaciones comunitarias, las agencias estatales y locales, las agencias de libertad condicional, los programas de compensación por desempleo y otros funcionarios u organizaciones aplicables para ayudar a reclutar a los trabajadores de Sección 3 y a los trabajadores identificados de Sección 3.
 - Se podrían contactar a través de diferentes medios tales como:
 - Correo electrónico, Correo postal, periódicos, página web, llamada telefónica, radio y cadenas de televisión.
4. Patrocinar una feria de empleo o una reunión informativa para los trabajadores Sección 3 y trabajadores identificados Sección 3.
 - Publicar la información del evento en la base de datos y brindar información de sus contactos.
 - Participar de las reuniones de las asociaciones de residentes, para llevar información sobre los eventos.



5. Proporcionar asistencia en la búsqueda de empleo a los trabajadores de Sección 3 y a los trabajadores identificados de Sección 3 seleccionados.
 - Ofrecer talleres de preparación de resume.
 - Ofrecer talleres de capacitación técnica.
 - Ofrecer talleres de capacitación sobre proyección en la búsqueda de empleo(entrevista).

6. Consultar con los proveedores locales de servicios de empleo.
 - Establecer comunicación directa con el Departamento del Trabajo de Puerto Rico.
 - Establecer comunicación con las agencias de empleo.

7. Coordinar con programas de capacitación externos, que sean afines con los requisitos del Departamento del Trabajo, para los residentes en viviendas públicas y otros trabajadores de Sección 3, en el sector de la construcción.
 - Buscar información sobre programas de capacitación, para que nuestra matrícula se integre a los cursos.
 - Ej. *One Stop Career* (entidades sin fines de lucro)

8. Coordinar las actividades con las instituciones educativas locales.
 - Coordinar con universidades, colegios técnicos e institutos, para ofrecerles información sobre talleres de capacitación en diferentes áreas técnicas.

9. Mantener un archivo de solicitantes elegibles e interesados.
 - Crear y mantener un archivo digital de posibles solicitantes identificados mediante la auto certificación de individuos con perfil Sección 3.



Esfuerzos para Otorgar Contratos a Negocios de Sección 3:

1. Contactar a las agencias de asistencia empresarial, asociaciones de contratación de minorías y organizaciones comunitarias para informarles sobre las oportunidades disponibles bajo Sección 3 para estipular la certificación.
 - Contactar a través de correo electrónico y llamadas a organizaciones para obtener información.
 - Minority Business Development Agency
 - PRMSDC
 - Hecho en PR
2. Enviar avisos de licitación a todos los negocios de Sección 3 conocidos y desarrollar una red de comunicación entre negocios de Sección 3.
 - Divulgación en masa a través de correo electrónico.
 - Enviar información a la División de Adquisiciones sobre los avisos de licitación para publicación en la página web de CDBG-DR.
3. Dar énfasis a la regulación de Sección 3 en las conferencias previas a la licitación, coordinar reuniones previas a la licitación en las que los negocios de la Sección 3 puedan ser notificadas de las próximas oportunidades de contratación y subcontratación.
 - Proveer hojas informativas sobre la regulación de sección 3, fechas de eventos de "Networking" y próximas fechas de licitación.
4. Proveer recursos a los negocios de Sección 3 con el propósito de buscar ayuda para superar limitaciones, tales como la incapacidad de obtener fianzas de licitación, líneas de crédito, financiamiento o seguros.
 - Brindar información sobre bancos e Instituciones financieras.
 - Proveer información sobre los servicios y los documentos necesarios.
 - Brindar información sobre SBA, MBDA, PRMSDC, DOT
5. Realizar talleres para contratistas, brindar asistencia técnica a las pequeñas empresas sobre los procedimientos para certificación como empresa Sección 3.
 - Brindar información sobre los diferentes programas que incentivan al desarrollo de las pequeñas empresas.
6. Anunciar las oportunidades de contratación a través de los periódicos y boletines de las asociaciones comerciales, y a través de los medios de comunicación locales, tales como las cadenas de televisión locales, los periódicos de circulación general, la radio o a través de Vivienda.
 - Se podrían contactar a través de diferentes medios tales como:



- Correo electrónico, Correo postal, periódicos, página web, llamada telefónica, radio y cadenas de televisión.
7. Notificar las oportunidades de contratación a las agencias de "YouthBuild".
 - Mantener comunicación con entidades como *PathStone Corp*, *OneStop Careers* y entidades sin fines de lucro.
 - Orientar para el logro del cumplimiento de los objetivos numéricos para la adjudicación de contratos a negocios de la Sección 3, según establecidos en el 24 CFR 135 y 24 CFR 75, se según aplique.
 - La información sobre el cumplimiento de las metas, se ofrece a través de las Asistencia Técnicas.
 8. Apoyar activamente a empresas certificadas Sección 3 que ofrecen servicios similares o relacionados para realizar acuerdos con el objetivo de lograr metas comunes.
 - Estimular que durante los "Meet and Greet" los participantes hagan una presentación efectiva de sus ofertas y servicios, con el propósito de que puedan crear alianzas y ayudarse mutuamente.
 9. Apoyar a las incubadoras de negocios que brindan asistencia a los negocios de Sección 3.

Enviarles frecuentemente información actualizada sobre los procesos de adquisiciones.
 10. Mantener comunicación con los negocios certificados Sección 3 que hayan expresado su interés en las oportunidades de contratación.
 - Ofrecer información sobre oportunidades de adquisiciones con toda la base de datos, a través de correo electrónico en masa.
 11. Cuando corresponda o sea conveniente, dividir un proyecto en tareas más pequeñas, para facilitar la mayor participación de negocios certificados Sección 3.
 - Brindar la información que haga viable que todas las etapas de un proyecto puedan ser atendidas por más de una empresa certificada Sección 3. (Ejemplo: construcción de huecos de puertas, preparación e instalación de puertas)
 12. Apoyar a los negocios que ofrecen oportunidades económicas a las personas con bajos ingresos, al ponerlas en contacto con los servicios de apoyo, como la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, por sus siglas en inglés), el Departamento de Comercio y otras agencias similares.
 - Ofrecer información de contacto facilitando comunicación.



Actividades de divulgación: (Estas son las actividades que deben realizarse para dar cumplimiento con los esfuerzos que preceden)

1. Campañas en las redes sociales y otros esfuerzos para educar a los individuos sobre las oportunidades de empleo, capacitación y contratación bajo Sección 3, las cuales estarán disponibles mediante de la asignación de fondos CDBG-DR de HUD.
2. Realizar talleres para capacitar al personal de cada sub recipiente y contratista.
3. Capacitar a los residentes y a los negocios de la comunidad por medio de eventos de redes de contacto de Sección 3, para la búsqueda de empleo y contrataciones, ferias de empleo de la comunidad y alianzas comunitarias.
4. Contactar a las organizaciones de residentes y proyectos de desarrollo locales para orientarlos sobre el cumplimiento con las disposiciones de la Sección 3.
5. Distribuir y colocar opúsculos.
6. Ofrecer orientación por escrito a los sub recipientes y contratistas que participan en el proceso de licitación, acerca de los requisitos de Sección 3 y la importancia de elaborar un Plan de Sección 3.
7. Ofrecer capacitación y recursos a los contratistas en todas las conferencias previas a una licitación.
8. Ofrecer capacitación y recursos a los sub recipientes de todas las reuniones previas a la presentación de ofertas de licitación.
9. Proveer copias de este Plan de Sección 3 a los contratistas y pedirles que certifiquen el recibo.
10. Proveer orientación individualizada acerca de cómo implementar su Plan de Sección 3, la documentación de esfuerzos y las obligaciones de rendición de informes, antes de comenzar un contrato nuevo.
11. Orientaciones y asistencias técnicas sobre el cumplimiento de deberes adquiridos mediante contrato o acuerdos.
12. Incorporar la Cláusula sobre Sección 3 para los proyectos y contratos cubiertos según lo establecido en 24 C.F.R. § 75.27.2
 - Orientar sobre lo imprescindible de cumplir con informar sobre el 25% de las horas trabajadas por trabajadores Sección 3, debiendo al menos el 5% ser trabajadores identificados Sección 3.