

**Participación de la familia: Cómo fomentar el bienestar familiar
por medio de estrategias de seguridad financiera**

- Family Engagement: Building Family Well-Being through Financial Security Strategies -

The 18th Annual Birth to Three Institute

Brandi Black Thacker: ¿Cómo están todos? ¿Qué tal el almuerzo? ¿Están bien? Por si no lo han notado, quería contarles que viviremos experiencias muy especiales para ustedes esta tarde, en los 90 minutos que tenemos. Tenemos un público de casi 200 personas, creo, según el último conteo, que nos acompañan por Internet. Así que al conectarnos, no sólo hablaremos y compartiremos estrategias, sino que tendrán la oportunidad de conectarse con gente de todo el mundo que nos acompaña desde su programa. Así que iremos consultando cómo vamos y veremos qué ideas y estrategias tienen para compartir con nosotros. Así que, bienvenidos a la sesión de "Compromiso familiar: Construyendo el bienestar familiar con estrategias de seguridad financiera". Estamos encantados de tenerlos aquí hoy. Y antes de empezar, me gustaría presentar a algunos de mis estimadas colegas. Me gustaría que al menos saluden, que se presenten, que cuenten un poco sobre los programas de dónde vienen, y luego hablaremos en más detalle de la sesión.

Jennifer Medina: Bueno, gracias. ¿Pueden oírme bien? ¿Está encendido? Muy bien. Hablaré en voz alta. Buenas tardes. Mi nombre es Jennifer Medina. Trabajo para CFED. CFED es un intermediario nacional sin fines de lucro que promueve estrategias y políticas para generar activos, y hoy hablaremos de qué queremos decir con "generación de activos", pero son estrategias que contribuyen a construir la seguridad financiera de familias con ingresos bajos o medios. Tengo diferentes roles en CFED, pero en torno a esta tarea, CFED tiene un contrato con la Administración para Niños y Familias, específicamente con la Oficina de servicios comunitarios que, como la Oficina de Head Start, es una oficina de un programa en ACF. Y tenemos un contrato para examinar diferentes estrategias y oportunidades para integrar la generación de activos en programas federales, uno de los cuales es Head Start. Así que, yo manejo ese flujo de trabajo en ese contrato para ver qué estrategias funcionan para ayudar a los padres y al personal a desarrollar la seguridad financiera. Así que vamos a escuchar a varias — uno de los programas con los que trabajamos, y estoy aquí para compartir perspectivas sobre el trabajo que hacemos y para que ustedes me cuenten qué está pasando en torno a Head Start.

Laurie Wolsing: Buenas tardes a todos. Mi nombre es Laurie Wolsing y trabajo para Head Start de Northern Kentucky Community Action Commission. Es un Head Start ubicado en el norte de Kentucky. Y tenemos 444 familias y unas 100 personas con las que trabajamos diariamente. Actualmente, sólo tenemos Head Start para niños de 3 y 4 años, pero esperamos empezar pronto con Early Head Start. Y la oportunidad de sumergirnos en la generación de activos y seguridad financiera para nuestras familias nos ha ayudado a hacer muchos cambios en el programa.

Brandi: Gracias, Jennifer y Laurie. Mi nombre es Brandi Black Thacker, y, primero que nada, veo algunos rostros conocidos aquí entre la multitud y estoy segura de que conozco algunos nombres. Tengo el

honor y el placer de ser la directora de capacitación y asistencia técnica del Centro Nacional sobre la participación de los padres, la familia y la comunidad. Esperamos que ya estén usando varios de nuestros excelentes recursos, pero, junto con algunos de los socios que tenemos hoy aquí, vamos a darles todo tipo de cosas para que lleven a su programa para que consideren cómo conectarse con las familias en este tema.

Tengo un dato secreto para darles para que lo tengan en cuenta. Hoy mi papá cumple 60 años. Nos acompaña gratis por Internet. Siempre me pregunta: "¿Me puedes decir lo que hacer de nuevo?" Y le digo: "Papá, me gano la vida hablando. No te preocupes". [Risas] Y me preguntaba si el público de Internet, junto con mis amigos aquí presentes, ya que no puedo verlo en este día tan especial, tendrían ganas de decir: "Feliz cumpleaños, Freddie".

Audiencia: ¡Feliz cumpleaños, Freddie!

Brandi: [Risas] Muy bien. Papá, espero que lo pases muy bien. Nos vemos mañana. Muy bien. Muchas gracias por darme el gusto con mi compromiso familiar. Hablemos un poco de logística antes de entrar en el contenido. Tenemos una evaluación. Debo decirles que es una de las partes más emocionantes del trabajo que hacemos en el Centro Nacional. Registramos, rastreamos, documentamos y tomamos cada una de las sugerencias que nos hacen en este proceso y las integramos en el trabajo que haremos a futuro. Su opinión es muy importante para nosotros. Así que cuéntenos lo que les guste de esta sesión. Avísenos qué cambiarían, y lo integraremos en nuestras futuras charlas con ustedes. La gran noticia de nuestra experiencia es que la reciben virtualmente. Los que reciban la transmisión en vivo, recibirán un vínculo por correo electrónico, al igual que lo que están acá. Probablemente ya lo hayan visto en su correo personal para las sesiones pasadas.

Por favor, tómense un momento para contarnos qué les pareció, compartan su opinión y experiencia con nosotros de ese modo, también, para que sigamos aprendiendo de ustedes y del trabajo que hacen, y, también, para que nosotros mejoremos. Laurie les va a contar algunos de los objetivos de la capacitación y luego haremos el primer ejercicio para tener una pequeña base de lo que ya saben y piensan sobre este tema y a dónde les gustaría llegar con esto hoy.

Laurie: El primer objetivo es repasar la Estructura de trabajo de la Oficina de Head Start. Y esto está en el libro más grueso que tienen en la silla. Si quieren asegurarse de tenerlo. Vamos a repasar el marco y a comprender la importancia del bienestar familiar y del fortalecimiento de las familias y los resultados de los niños. Y también queremos entender por qué es importante la seguridad financiera para las familias y el personal. Y, también, vamos a explorar nuevas estrategias y recursos, y algunas de las cosas que tuvimos oportunidad de hacer el año pasado y queremos ver algunas cosas que ustedes han hecho, también, para ampliar las colaboraciones.

Así es que queremos examinar nuevas estrategias y recursos en las colaboraciones con familias para construir seguridad financiera. Y en el otro folleto deberían tener el KWLD. Si quieren sacar ese folleto. Tenemos varios, algunos recursos son muy buenos. ¿Lo encontraron? En la primera columna, queremos

que se tomen unos minutos para pensar "qué es lo que sé", Y "qué quiero saber sobre la seguridad financiera y cómo afecta a nuestras familias y niños" Así que, tienen unos minutos para trabajar individualmente.

Brandi: Para quienes lo estén viendo en vivo, queremos que nos acompañen y le vamos a pedir a todo el grupo que comparta un poco en voz alta mientras piensan en lo que ya saben sobre la seguridad financiera que respaldamos junto a las familias y los programas. Así que les vamos a pedir que compartan lo que ya saben y, seguramente, cuando se inscribieron a esta sesión, deben haber pensado: "Espero que digan esto". Así que, eso es lo queremos que nos digan en la columna "W". Y vamos a comunicarnos con nuestros socios en línea. Pueden respondernos a través de la función de pregunta que ven debajo del signo de interrogación. Siéntanse libres de participar y aquí tenemos a alguien que nos va a transmitir lo que ustedes digan. Así que, siéntanse libres de participar.

[Participantes trabajando individualmente]

Brandy: Okay, para dar inicio a nuestra conversación y oír sus valiosos comentarios, en los que ya deben estar pensando, comencemos por la columna "K". ¿Quién quiere compartir algo que sienta que ya sabe sobre la seguridad financiera para familias?

Mujer: Recursos comunitarios y financieros que puedo compartir con la familia.

Brandi: En su comunidad, tiene recursos financieros que puede ofrecer a la gente y conectarla con ellos. Está bien. ¿En qué otra cosa están pensando? Sí.

Mujer: Que, a veces, la seguridad financiera no parece alcanzable. Que es difícil para las familias que están en crisis obtener seguridad financiera. Que es algo que no es tan alcanzable como queremos creer.

Brandi: Claro. Entonces podría haber — quizás, a veces, parece inalcanzable. Hablábamos de esto en el almuerzo, que si una familia está preocupada de su próxima comida, quizás, no es tan factible pensar en ahorrar en ese momento. Es una forma estupenda de verlo. Gracias. ¿En qué más están pensando? Puedo hacer varias cosas a la vez. No lo duden, adelante. [Risas]

Mujer: Gracias. La estabilidad financiera afecta el bienestar de la familia, que a su vez afecta el bienestar del niño porque las situaciones estresantes se filtran hasta los hijos.

Brandi: Bien, deberíamos entregarle el micrófono. [Risas] porque sí, es una forma perfecta de conectar, no solo la parte del bienestar familiar, sino el bienestar del niño y todo empieza ahí. Piénsenlo. Es decir, si uno se siente de cierto modo por sus finanzas, eso afecta todo mientras piensas cómo mantener a tu familia. Bienestar familiar para la familia y el niño. Bien, ¿qué más están pensando?

Emily: Uno de nuestros participantes en línea sugiere que armar un presupuesto puede ser una buena estrategia.

Brandi: Eso es bueno. Gracias a la gente que está en Internet. Bien, escuchemos a uno más en línea o en persona. Sí, por favor.

Mujer: Priorizar las necesidades.

Brandi: Priorizar las necesidades. Parece que había algo más. ¿Había algo más?

Emily: Otra de Internet que, a veces, hay obstáculos para conseguir empleo, por ejemplo, gente con antecedentes penales.

Brandi: Bien. Eses es un buen punto. Obstáculos para conseguir empleo. Ustedes están entrando en este tema con una experiencia profunda y amplia, además de las familias con las que trabajan. Lo que es muy útil para los capacitadores es tener una base de lo que esperan oír o aprender hoy. Cuando piensan en trabajar en forma efectiva con familias que tienen estas ideas, ¿qué es lo que más les gustaría saber? ¿Algo que podamos poner en la columna "W"?

Mujer: Estrategias para ayudar a familias a alcanzar sus objetivos financieros.

Brandi: Bien, algunas estrategias. Déjenme tomar nota. No quiero olvidarme de eso. Bien. ¿En qué piensan los demás?

Mujer: Cómo armar o vincularse con un programa IDA.

Brandi: Estupendo. IDA. Muy bien.

Emily: Una pregunta de Internet: ¿cómo puedo ayudar, como coordinador educativo, a la seguridad financiera de las familias?

Brandi: Estupendo.

Emily: Y ¿qué hacer con la falta de fondos para guarderías infantiles?

Brandi: Claro. Seguridad financiera y fondos para la guardería. Okay. ¿Algo más? Claro. Por favor.

Mujer: Y cómo acercarse respetuosamente al mundo financiero de gente que sufre la pobreza y lucha con la pobreza.

Brandi: Sí. Me encanta cómo lo dijiste: ¿cómo acercarse y colaborar respetuosamente? Este es un recorrido a la par, juntos y cómo honrar a todas las familias y sus situaciones. Es estupendo. Muy bien. ¿Alguien más está entusiasmado? Tiene una. Una más. Muy bien.

Mujer: Algunos consejos motivacionales para que las familias accedan a algunos de estos programas, cómo lograr que den el primer paso.

Brandi: Estupendo. Bien, consejos motivacionales. Bien, debo decirles que es una lista ambiciosa, pero creo que tenemos algo para todos. Como les dije, tenemos algunas cosas preparadas, no solo desde la perspectiva del Centro Nacional, sino también de mis colegas. La señorita Jennifer les va a compartir un gran punto de vista desde la perspectiva del CFED, y luego, Laurie nos hablará sobre un programa de laboratorio en terreno. Nos va a ofrecer algunas cosas que han funcionado y algunas lecciones que aprendió. También queremos crear un espacio para que compartan su experiencia, así que, también, lo consultaremos con ustedes. Por favor.

Mujer: ¿Qué significa la sigla IDA? IDA. Quieres — Me robé el micrófono, ¿no?

Jennifer: Descuida. IDA significa cuenta de desarrollo individual. Hablaré de esto después, pero son cuentas especiales de ahorros.

Brandi: Me olvidaba de nuestra sopa de letras. Gracias por recordárnoslo. Vamos a volver a la parte de KWLD de este ejercicio al final para verificar las cosas que aprendieron o reafirmaron, para que con las cosas que ya hacen en su programa, puedan decir: "Estupendo, ya hacemos eso y podemos celebrarlo". Y si hay cosas en la columna "D" que quieran hacer con los nuevos conocimientos o los reafirmados cuando regresen, para mejorar estos servicios a las familias. Así que volveremos a revisarlo al final para ver cómo les fue y qué cosas quieren llevarse de esta experiencia. Quiero decirles un par de cosas rápidamente. Veo algunos rostros conocidos de algunas de las sesiones que tuve el honor de dirigir ayer. Ustedes saben que este es uno de mis documentos favoritos. ¿Cuántos de ustedes han visto el marco de PFCE? La siguiente cita famosa es: lo sabes, lo amas, lo vives, ¿lo han memorizado?, ¿verdad? Así se ve.

Comenzamos pensando en un propósito. Para quienes no lo hayan visto, primero que nada, para el público de Internet, todos los recursos que ven se han subido a la sesión para que puedan tenerlos, y estoy segura de que los tienen, y todo lo demás a lo que hagamos referencia está en ECLKC. En el país, lo pronuncian de tres maneras diferentes: i-clic, ay-clic, E-C-L-K-C, pero ustedes lo conocen, es el Early Childhood Learning and Knowledge Center. Así que pueden acceder a todas estas cosas ahí. Quiero hablarles sobre el marco, porque la forma en que vamos a concluir la sesión hoy tiene que ver con esto. Todo el trabajo que hacemos, todos los recursos que hemos creado y que crearemos parten de este gráfico. Así que queremos asegurarnos de que lo tengan y de que estén cómodos con él, para que puedan agilizar sus procesos al pensar cómo mejorar los servicios para las familias. Así que, nosotros pensamos — Voy a darles la versión de Reader's Digest. Si pensamos en la preparación escolar, es un tema del que sabemos, ¿verdad? La fase de la preparación escolar. En el lado derecho de la columna morada — Así que empezamos pensando en un propósito, si les parece.

Sabemos que para llegar a la preparación escolar, debemos tener resultados sólidos del niño en la columna morada. Pero no podemos obtener esos resultados sólidos sin resultados familiares exitosos,

que están en la columna azul. Pueden ver que tenemos siete puntos para que ustedes vean. Lo primero es el bienestar familiar y la forma en que definimos eso, es que las familias estén seguras, sanas y financieramente seguras. Hoy vamos a dedicar un tiempo a hablar sobre la seguridad financiera, pero queríamos conectarlo con la columna azul para que puedan ver dónde residen estas ideas, si usan este marco activamente en su programa también. Entonces, no podemos llegar a la preparación escolar sin los resultados del niño y de la familia, y las otras dos columnas son sobre nosotros. La rosada es proporcionar un servicio de alta calidad. Es la estructura del servicio. Las cosas que tenemos el honor de hacer todos los días junto con las familias y los niños. La columna amarilla es sobre la estructura del sistema. Bueno, voy a darles algunas palabras. Veamos qué significa esto para ustedes. Cuando hablamos de sistemas administrativos en Head Start, ¿cuáles son? Empezaré mencionando uno.

Hombre: La planificación.

Brandi: ¡Ahí está! Planificación. Comunicación. Autoevaluación. Registros e informes. Saben a qué me refiero. Están pensando en protocolos, cuando los monitorean. Tenemos unos sistemas increíbles que ya son obligatorios y están en esa columna amarilla. Sabemos que para llegar a la preparación escolar debemos tener resultados sólidos familiares y del niño, pero no podemos obtenerlos sin sistemas y servicios sólidos, y no se puede hacer nada de eso sin esa flecha de arriba. Una cosa que no incluí, que son las relaciones positivas y orientadas a los objetivos. Ahí comienza. Y lo emocionante de eso es que no es sólo la relación que creamos junto a las familias, sino la relación que creamos como colegas en la comunidad de primera infancia y, también, en la comunidad en general. Y lo estupendo de eso es la idea que ustedes mencionaron enseguida, que es que el bienestar familiar afecta a la familia y al niño. Así que lo que modelamos en conjunto a través de las relaciones, se transfiere a cómo interactúan las familias con sus hijos.

Tenemos un trabajo bastante importante, ¿verdad? Es muy emocionante, pero quería asegurarme de que tuvieran la base de la parte del bienestar familiar de la columna azul. Y cuando se lo lleven y quieran hablar de esto con sus colegas, que tengan este marco, en caso de que sea algo que ya estén haciendo. No queremos reinventar la rueda, ¿verdad? Sabemos que están ocupados y desbordados. Muy bien, sólo quería mostrarles esta página de resultados familiares. Son los siete de la columna azul, definidos operativamente. Están en la página cinco del folleto sobre el marco que tienen en sus manos, y para quienes nos acompañan por Internet. Quería ofrecerles esto para que vieran cómo definimos cada uno porque mencioné el primero sobre seguridad, salud y financiamiento seguro, y si quieren ampliar las ideas en torno a las otras cosas de su trabajo, las tienen en sus manos y pueden verlas.

Antes de pasarle el micrófono a Jennifer, queremos hacer algo que llamamos caminata del lenguaje. Bromeo un poco cuando hago capacitaciones diciendo que en Head Start y Early Head Start, sabemos cómo tomar las palabras que la gente cree que entiende y las mezclamos. Por ejemplo, "familia" Saben cómo definirla, ¿verdad? Para inscripciones, son personas que viven en la misma casa y tienen un vínculo de — sangre, matrimonio y adopción. Y lo que nos pareció que sería útil, si fuera donde Jennifer como si estuviera en un noticiero y dijera: "¿Cómo define familia?", dudo que fuera nuestra definición

operativa requerida por las regulaciones, ¿verdad? Y queríamos combinar un par de azules, como digo yo, o hacer una caminata de lenguaje, y mostrarle a la gente en Head Start esto es lo que decimos.

En nuestro marco como acabo de mostrarles, hablamos de seguridad financiera. En la legislación de Head Start, hablamos de conocimientos financieros, y hay una normativa sobre capacitación financiera, ¿para quién? Para padres, ¿verdad? De ese modo, queríamos que vieran algunas formas que enumeramos en nuestra normativa y a través nuestro marco, y Jennifer nos va a contar un poco sobre cómo el mundo de la generación de activos se refiere a estas cosas, para que podamos conectar algunas de esas cosas.

Jennifer: En el campo de la generación de activos, usamos un lenguaje muy similar, aunque un poco diferente. Cuando hablamos de educación financiera, es muy claro. Cualquier capacitación, taller o actividad individual que intenta enseñarle a la gente a manejar mejor sus finanzas, y alguien en Internet mencionó los presupuestos o podría tratarse de un crédito o de protección al consumidor. De eso hablamos cuando decimos "educación financiera". Pero cuando hablamos de capacidad financiera, se refiere a que una persona tenga la capacidad de tomar decisiones informadas sobre sus finanzas personales, y aunque, una clase de educación financiera podría servir, en muchos casos, implica brindar apoyo adicional y buscar cuáles son los obstáculos que impiden que la gente tome decisiones informadas.

Y finalmente, cuando hablamos de facultad financiera y generación de activos, a menudo usamos esos términos indistintamente. Pero se trata de una estrategia que ayude a las familias a aprender las habilidades financieras que necesitan para tomar decisiones fundamentadas o aprender habilidades para tener un empleo mejor y tener éxito en el mercado laboral. Podrían ser estrategias que les ayuden a ganar más. Y en cuanto pensamos en ganar, pensamos en un empleo, un ingreso, pero también puede relacionarse con cómo podemos ayudarles a maximizar sus ingresos teniendo acceso a créditos fiscales a los que tienen derecho, y cómo los conectamos con asistencia y formación gratuita sobre impuestos para que no pierdan el dinero que tanto les costó ganar.

Con la facultad financiera y la generación de activos, también, hablamos de ahorros, y estos podrían ser las cuentas de desarrollo individual, cuentas especiales de ahorros u otros productos que ayudan a la gente a ahorrar para emergencias o para activo futuros. Y lo que todos piensan, también, bajo generación de activos es cómo se invierte en activos como la educación, una casa, o una pequeña empresa. Eso forma parte de la generación de activos, pero hay mucho más que sólo comprar una casa. Y finalmente, en generación de activos y facultad financiera, pensamos en la protección.

Entonces, ¿cómo educamos a la gente sobre sus derechos como consumidores, qué protecciones existen para el consumidor y cómo les enseñamos sobre productos de seguros que protegen las ganancias que obtienen? para que en el caso que ocurra un evento inesperado, no pierdan todos sus ingresos y sus ahorros. Entonces, ¿Qué queremos decir con activos? Tradicionalmente, cuando hablamos de activos, pensamos en cosas como ahorros, cuentas bancarias, inversiones o acciones. Pero activos, también, puede ser tener acceso a servicios financieros de calidad. Tener acceso a productos

seguros y asequibles, que no tengamos que pagar, por ejemplo, una comisión para cobrar el cheque del sueldo y que no tengamos que pagar comisiones exorbitantes cuando queramos calcular nuestros impuestos. Eso es un activo. Tener conocimientos financieros para tomar decisiones es un activo. Nuestro crédito es un activo.

Creo que nosotros — Si tienes un historial crediticio malo, pagarás más en los préstamos, tendrás tasas de interés muy altas, así que, crear un historial crediticio o pagar deudas para mejorar el crédito, es una estrategia de generación de activos. Y la gente que conocemos, nuestras redes sociales, el capital social, también son activos. ¿Por qué importan los activos para los niños? Gran parte de las investigaciones se concentran en los ingresos y, aunque sin duda son importantes, los activos tienen un fuerte impacto en los niños y al pensar en la movilidad ascendente, los activos son un poco más importantes que los ingresos.

Un estudio descubrió que el 71 por ciento de los niños nacidos de padres de bajos ingresos, pero ahorrativos ascienden del cuartil inferior en una generación en comparación con solo el 50 por ciento de los de padres no ahorrativos. Con un ingreso fijo, fue la conducta de ahorrar lo que tuvo un impacto en la movilidad ascendente del niño. Segundo, y seguro que todos lo saben muy bien, la falta de activos puede afectar el desarrollo de un niño. Otro estudio descubrió que a los 3 años se vieron amplias brechas en el vocabulario de niños de familias que recibían asistencia pública con respecto a los niños de familias con ingresos más altos. Y las investigaciones, también, muestran que los activos tienen un impacto, tanto económico, como en sus ambiciones de asistir a la universidad. Lo que muestran las investigaciones es que quienes quieren ir a la universidad, si tienen una cuenta de ahorros a su nombre, tienen entre cuatro y siete veces más probabilidades de hacerlo que los jóvenes sin cuentas a su nombre. Así que el hecho de que esa cuenta sea suya aumenta las posibilidades de asistencia y de conclusión.

Hablé un poco de lo que es la generación de activos, pero para pulirlo un poco más, dijimos que puede ser una educación o capacitación financiera, ayudar a los padres a acceder a beneficios, integrar la herramienta de evaluación de beneficios es una estrategia de generación de activos. Ayudar a los nuevos estadounidenses a crear un historial de crédito o ayudar a la gente a reducir su deuda son estrategias de creación de activos. Ayudar a las familias a tener cuentas bancarias, y con esto queremos decir conectarlas con una institución financiera importante para evitar prestamistas rapaces o préstamos prendarios. Y luego ayudar a los padres y al personal a conectarse con estas cuentas de ahorros especiales. Así es que las IDA funciona al hacer que por cada dólar que ahorren en una IDA, igualan ese dólar en \$1 o en algunos casos en \$8. Y pueden pensar en usar sus ahorros y el dinero igualado del programa para comprar una casa, iniciar un negocio o estudiar, y en algunos casos, otros programas permiten otros tipos de compras, como un vehículo o hay programas que permiten reducir deudas usando ahorros y fondos igualados.

Así que, volveremos con Brandi para permitir una conversación con el grupo, pero con gusto responderé preguntas sobre cualquiera de las estrategias.

Brandi: Muchas gracias, Jennifer. Prometí que les daríamos la oportunidad de compartir su perspectiva y su experiencia sobre las cosas que ya están haciendo en su programa que respaldan muchas de estas ideas y estrategias. Me gustaría que viéramos la siguiente diapositiva y para quienes están aquí en persona, la tienen en su regazo o en la silla de al lado. Y nos gustaría que busquen un compañero que esté cerca y hablen un poco de esta primera columna que dice "Estrategias para promover resultados para la familia", y, por supuesto, el resultado en el que pensamos de la columna azul es en torno al bienestar familiar. No sólo queremos hablar de la estrategia, sino de si han usado esa estrategia, y cuáles son los progresos para la familia y las cosas que ustedes usan para recolectar información y asegurarse que está funcionando.

Y aquí tenemos a Laurie, que va a compartir una de las ideas que ha estado usando en su programa y la explicará en estas tres filas para que tengan un ejemplo real de las conexiones en las que pensamos, y luego los dejaremos hablar en parejas o en tríos. No somos tan estrictos. Una de las cosas que hacen, y luego les pediremos a algunos que compartan, incluso a la gente que está en Internet. Queremos que participen con la función de preguntas y respuestas en la esquina inferior izquierda de su pantalla. Pueden ofrecernos sus comentarios e ideas, también, cuando empecemos con los relatos del grupo. Así que, queremos que Laurie les dé un poco de información sobre algunas estrategias y luego volveremos a hablar.

Laurie: Bien, voy a compartir una estrategia que utilizamos. Cuando empezamos con este proyecto, lo que queríamos hacer era asegurarnos de que el personal recibiera la misma información que las familias, para que supieran lo que las familias estaban viviendo, que conocieran los servicios y los recursos. En los últimos años, capacitamos a defensores familiares o coordinadores, pero esta vez capacitamos, a todo el personal, así que tomaron una capacitación de cuatro horas. Era más detallado de los que les dábamos a los padres. Esa fue nuestra primera estrategia para apoyar a las familias, que todo el personal estuviera capacitado sobre la educación financiera que se les brinda a los padres.

Y luego, algunos indicadores de progresos: usábamos herramientas diferentes para ver cómo utilizaban los recursos, en cuanto a recolección de información, usamos una técnica previa y posterior, y luego el personal que estaba dispuesto a compartir algunos cambios, como uno en particular que usó algunas de las técnicas para mejorar su calificación crediticia. Pudimos rastrearlo de diferentes maneras para mostrar nuestros progresos al trabajar con el personal. Ese es un ejemplo. Les vamos a dar unos minutos para que trabajen en grupos y consideren ideas que podamos compartir y aprender de los diferentes programas.

[Asistentes participando de actividad]

Brandi: ¿Cómo les fue? Tómense unos minutos más para terminar sus conversaciones. Este es el aviso oficial de que quedan dos minutos. Bien. Mientras hacen una pausa en sus conversaciones, no diré que las terminen, porque sé cómo lo hacemos en Head Start y Early Head Start. Una vez que hay una conexión, perdura, ¿verdad? Así que, cuando hagan una pausa en sus conversaciones, volveré a invitar a mis colegas Jennifer y Laurie porque queremos generar un diálogo sobre lo que descubrieron en sus

programas. Y queremos conectarnos con la gente de Internet y obtener algunas ideas a través de las vías virtuales.

Pero lo que vamos a hacer, si no les molesta, esperaremos a que les entreguen el micrófono de mano. Queremos asegurarnos de que la gente en Internet pueda oír sus pensamientos e ideas. Tenemos una estrategia sobre cómo dividir la sala y, si no se sienten cómodos con el micrófono, con gusto repetiremos sus ideas. ¿Les parece bien? Muy bien, comencemos.

Jennifer: Bien, estupendo. Queremos escuchar, parecía haber muchas conversaciones enérgicas. ¿Cuáles son las estrategias que están implementando en sus programas o que planean implementar para mejorar el bienestar familiar?

Mujer: Lo siento. Hablo mucho. Nuestra agencia ha — Ella habló de capacitación al personal sobre conocimientos financieros, y hace unos años, hicieron una encuesta al personal sobre ese tema, y luego la implementamos con nuestras familias. Hicieron la encuesta de conocimientos financieros y preguntaron toda clase de cosas, como: "¿Tiene seguro de esto o tiene suficientes seguros? ¿Tiene una cuenta de ahorros? ¿Tiene una cuenta corriente? ¿Conoce su calificación crediticia? ¿Puede cubrir sus necesidades básicas? ¿Puede ahorrar para emergencias?" Y luego lo usábamos para establecer objetivos, en caso que fuera necesario. En los últimos años, han hecho — El año pasado lo implementaron.

Hay una prueba previa de conocimientos financieros que hacemos con las familias al inicio del año del programa y luego, un par de meses antes del fin del programa, generalmente en marzo y abril, hacemos una encuesta posterior de conocimientos que hace las mismas preguntas de seguros: "¿El visitante domiciliario le brindó información sobre esto? ¿Esto mejoró?" Y luego empezaron a poner — Empezaron a compilar esa información. Los visitantes solo deben ingresar números en un sistema de recolección de datos por Internet. Así pueden ver si hubo mejoras y ese tipo de cosas.

Jennifer: Creo que es un ejemplo excelente de cómo se obtiene la información directamente de las familias, y me gustaría saber si hubo un análisis de lo que encontraron, ¿hubo mejoras antes, después o...?

Mujer: Como dije, este es el segundo año que hacen una encuesta posterior de conocimientos e hicimos — El personal se reunió — Hubo una reunión de todo el personal de la agencia, de los programas de infancia temprana, con los datos, para mostrar los datos, y en nuestra — en esa región, ¿cuáles son las cosas que más necesitan las familias? ¿Hay capacitaciones que podamos hacer o llevar a las familias, o qué tipo de cosas — necesitamos, no sólo en las comunidades individuales, sino en la agencia de acción comunitaria? ¿Qué clase de cosas?

Jennifer: Gracias por compartir. Creo que resalta el hecho de que a menudo tenemos muchas suposiciones de lo que necesitan, pero hasta que no les preguntamos — Y las encuestas son una forma

de hacerlo. Laurie, sé que después vas a hablar de grupos de discusión como otra estrategia para entender qué necesitan las familias. Gracias por eso.

Brandi: Y Jennifer, durante la pausa, también, tuvimos una conexión por Internet sobre el paralelismo de lo que tú y Laurie han descrito en términos de cómo nuestros colegas pueden beneficiarse con las mismas estrategias y haciendo esas conexiones, no sólo en nombre de las familias, sino también en nuestro nombre, cuando pensamos en nuestros asuntos financieros. Así que, para reconocer lo que se dijo en Internet también.

Jennifer: Sí. Hace cuatro años que estoy en esta área y siempre aprendo de mis propios consejos financieros, así que absorbo todo. Hubo otro comentario.

Mujer: Tenemos un sitio gratuito para preparar impuestos en nuestra agencia CAP, así que cada año, antes de noviembre, alguien de ese sitio, también, hacen asesoramiento financiero, alguien de ese sitio va a cada una de nuestras oficinas y da una capacitación de crédito fiscal sobre los ingresos y de conocimientos financieros.

Jennifer: Estupendo. ¿Y puedes explicar un poco más cuál es la preparación gratuita de impuestos? ¿Qué brindan, para la gente que no lo sepa?

Mujer: Es un programa donde se puede ir y preparan los impuestos gratis. Creo que se limita al formulario corto, quizás, y es posible que hagan algunos formularios largos, según la situación.

Jennifer: Sí, creo es de un ingreso menor a \$44.000 — No es solo para ingresos muy bajos. Diría que es para ingresos bajos a medios. Está bien. Estupendo. Sí, pero sin duda, hay — No recuerdo las cifras exactas, pero hay investigaciones sobre cuánto gasta la gente para que le hagan la declaración de impuestos y — no son solo los costos de hacer la declaración de impuestos, pero los que preparan los impuestos publicitan que: "Vamos a conseguirle — podemos conseguirle un cheque anticipado o un préstamo anticipado del reembolso, así que recibirá su dinero más rápido", si no tienen una cuenta bancaria, y luego cobran comisiones exorbitantes, así que es un gran punto, hacerle saber a la gente de la preparación gratuita y conectarlos con el crédito, así que gracias.

Mujer: Tenemos un par de cosas de los participantes de Internet y hay una que voy a leer, pero entra en esta categoría: "algunos programas invitan a gente de su comunidad, de bancos y cooperativas de crédito a hablar en reuniones de padres o jornadas de puertas abiertas para reunirse con familias donde planean estar". Y una persona dijo: "Nuestro programa invitó a cooperativas de crédito y a bancos a hablar en nuestras reuniones de padres para alentar a los padres a abrir cuentas de ahorros para sus hijos. En uno de estos lugares, los niños estaban tan cerca del banco que iban caminando con su maestra y depositaban su dinero los viernes".

Jennifer: Eso es estupendo. Es una imagen estupenda. Me encanta. Lo que me gusta mucho de ese comentario es el foco en las colaboraciones y creo que, a veces, cuando venimos a estas sesiones y hay

muchas ideas nuevas, uno piensa: "Bueno, ¿cómo voy a hacer esto? Ya estoy haciendo mucho". Pero buscar socios comunitarios, como el United Way local, instituciones financieras, cooperativas de crédito, organizaciones no lucrativas. En la hoja de recursos — hay una hoja de recursos en sus sillas, verán — se comenta sobre Assets and Opportunity Network, que es una red de proveedores de generación de activos y pueden entrar a ese sitio web y ver si hay una organización local o una organización estatal en su área que pueda conectarlos con algunos socios para que no lo tengan que hacer solos.

Mujer: Tengo una pregunta sobre eso y sigo volviendo a ese límite de la pobreza. Cuando tienes a alguien con un ingreso inconstante y muchos de esos bancos, cuando participan, aunque es un gran servicio para nuestras familias, y trato de aprovecharlos lo más posible, la realidad es que, cuando tienes — cuando no tienes un ingreso fijo, es un desafío tomar un porcentaje de manera regular para tratar de promover la inteligencia financiera, así que supongo que, con respecto a eso, cuando esto termine, me encantaría oír algunas ideas para resolverlo — sobre cómo — volviendo a eso, cómo, de un modo respetuoso, trabajar con familias sobre cómo ahorrar aunque sea un poco de modo inconstante, pero constante, si es que tiene sentido.

Jennifer: No, me parece una gran pregunta y con gusto compartiré algunas de mis reacciones, pero me pregunto si sería adecuado abrirlo a los demás, Brandi. ¿Cómo encaran otros este desafío de cuando la gente tiene poco para ahorrar o cuando los ingresos son inconstantes? ¿Cómo explican cómo aprovechar las oportunidades de ahorrar cuando se puede?

Brandi: Tengo una por aquí, Jennifer.

Mujer: Creo que se debe hablar con la familia y decidir qué pueden hacer. Es decir, incluso si se pueden comprometer con \$10 o \$5 una vez al mes. Sólo es — es — la capacidad de hacerlos ir al banco, aunque no sea mucho dinero. No van a tener \$3.000 a fin de año, pero lograr — y eso empieza a crear relaciones. El empleado del banco ve a Joe Smith que viene con \$5 todos los meses.

Jennifer: Gracias. ¿Y creo que querías agregar algo? Bueno, tú decides, Brandi.

Brandi: ¿Ven? Quería ser justa y equitativa.

Mujer: Esto es — creo que como padres, hemos conversado en grupos de padres lo importante que es compartir las colaboraciones comunitarias y nuestros recursos individuales. Incluso cuando nos dividimos en grupos, en un grupo de cinco o seis, para compartir nuestras experiencias, dijeron: "Después hablaremos de eso, y esa es una idea estupenda, no sabía de eso". Así que, los secretos del oficio, lo que yo llamo "truquitos" que todos tenemos y podemos compartir, y simplemente aprovecharlos, ya sea, cómo ahorrar en la cuenta de electricidad, en la cuenta del cable, cómo comprar seguros. Quizá la gente no se siente cómoda haciéndolo, así que se trata de poder ahorrar y mover ese ingreso a otro lado.

Jennifer: Había otro — [Risas] Uno de los grupos con los que trabajamos en Nevada — Enviamos a una consultora para que ayudara en el programa y ella dirigía un grupo de discusión con los padres de Head Start para averiguar cuáles eran sus necesidades, para que hicieran sugerencias, y había ido preparada para tener que facilitar las cosas y extraerles la información. Y dijo que tuvo que entrar con cuidado porque ellos hablaban y compartían recursos. Y lo que el grupo decidió hacer en ese programa en particular fue crear un espacio y un tiempo para que los padres se reunieran, quizás, tener disponible café y galletas, pero que tuvieran un lugar y un tiempo para compartir sus conocimientos y convertirlos en los expertos ya que saben cómo ahorrar, o saben cómo ahorrar en esto o hacer trueque con sus productos. Quizá un comentario más sobre este desafío de cómo lograr que la gente de muy bajos ingresos ahorre.

Mujer: La mía es más bien una pregunta, porque soy de esos padres que no pueden ahorrar dinero. ¿Cómo haces para no terminar...? Si pongo \$5 en el banco una vez al mes, está bien, pero después de tres meses, de pronto me quedo sin gasolina y termino sacándolo. Por eso, actualmente no tengo una cuenta de ahorros. No sé cómo sortear ese tipo de obstáculos.

Jennifer: Sí. y — y creo que — y por eso creo que es muy importante que haya estrategias, capacitación y educación, pero también hay cambios de sistema. Es muy difícil ahorrar, así que quiero reconocerlo y validarlo. Y creo que en vez de — Creo que es estupendo que tuvieras ese dinero cuando lo necesitaste porque habías ahorrado. Creo que el desafío es cuando aspiramos a estos objetivos muy altos como ahorrar y comprar una casa o volver a estudiar. Algunos están en esa situación y con estas cuentas de ahorros son objetivos alcanzables, pero creo que poner expectativas realistas y sentirte bien por el hecho de que tenías ese dinero cuando lo necesitaste porque lo habías ahorrado, eso es un éxito, al menos para mí.

Brandi: ¿Cómo vamos con el tiempo, Jennifer? Vi al menos seis manos más.

Jennifer: Creo que deberíamos pasar a preguntas nuevas.

Brandi: Bueno. Preguntas nuevas.

Jennifer: O nuevos comentarios sobre las conversaciones que tuvieron sobre las estrategias que identificaron o los indicadores de progresos que están siguiendo.

Mujer: Nuestro programa está asociado con la universidad, así que tenemos la anticuada y tradicional economía del hogar, aunque ya no se llama "Economía del hogar", es una extensión, y tienen una división en su parte de la universidad que habla de conocimientos financieros, y han estado dispuestos a trabajar con nosotros y con familias, pero también nos conectaron con recursos en línea para que las familias puedan acceder a boletines e información en español y en inglés, lo que para nuestro programa es particularmente importante.

Jennifer: Estupendo. Y cómo están — ¿Tienes idea de cómo hacen seguimiento de los indicadores de progresos, o si esto ayuda...?

Mujer: A estas alturas, es — usamos un mapa de familias y creo que ya es el segundo año que lo hacemos, así que no creo estemos tan lejos de saber si ya hubo alguna diferencia, pero estamos empezando a hacer un seguimiento.

Jennifer: Estupendo. Gracias.

Brandi: Me encantan estos paralelismos que hacen con la idea de seguir los progresos de las familias. Es algo que sabemos que tienen en mente, por muchos motivos, y en el Centro Nacional estamos creando muchos recursos sobre esto. Así que, mientras piensan en monitorear ese progreso y piensan en cómo hacerlo de modo más longitudinal, les daremos algunas cosas para que consideren, así que sigan sintonizados.

Jennifer: ¿Escuchamos una más?

Brandi: Seguro.

Mujer: Estaba pensando que es muy fácil suponer que la definición de seguridad financiera de todas las familias es igual, y simplemente no lo es, pero especialmente en familias de ingresos más bajos. Ellos pueden sentir que la seguridad financiera significa vivir de un sueldo en sueldo, sólo porque quizá no tengan asistencia o quizá sólo estén atrasados un mes con el alquiler, en vez de recibir un aviso de desalojo. Eso es la seguridad financiera para ellos. Me parece muy importante, desde el principio, antes de hablarles de las cuentas IDA y de ahorros, tener una conversación con esa familia y averiguar cuál es su idea de seguridad financiera, y, quizás, en una escala del 1 al 10, siendo 10 la seguridad completa, sienten que están en 7 cuando otra familia en su situación podría sentir que está en 4. Así que es muy importante reunirse con las familias sin prejuzgarlas y trabajar con ellas para decir: "¿Qué medidas podemos tomar para que pasen de 7 a 8, algo que para otros podría ser pasar de 4 a 5 o 6? Eso es todo.

Jennifer: No, gracias por eso. Me parece estupendo recordarnos que no es lo mismo para todas las familias y tenemos que preguntarlo.

Mujer: ¿Cómo se puede implementar eso en las capacitaciones? Porque esa es nuestra — Lo que hablábamos en nuestra discusión, que las capacitaciones nos parecen muy impersonales. Algunas personas vuelven a casa y usan lo que aprenden, pero otras personas vuelven a casa sienten que no entendieron, pero no se sintieron cómodos como para decirlo, así que — así que, poder reunirse con cada persona en cada capacitación o algo así.

Jennifer: Sí, y creo que lo que se está volviendo muy popular, no sólo las capacitaciones de educación financiera, sino asesoramiento financiero, donde hay una relación personal con un instructor financiero, en algunos casos, un asesor, pero se trabaja individualmente para poner un objetivo y hacerlo específico

a la situación de la persona, porque tienes razón. Todos podemos aprender qué es el crédito, pero hasta que no lo aplicamos a nuestra situación, solo es información extra. Y creo que ahí entran algunos de los recursos de los que hablaremos. Son diferentes capacitaciones disponibles para Head Start y el personal de Head Start que pueden darles herramientas y recursos para trabajar con los padres. ¿Algún comentario o...? ¿No? Bueno. Muy bien, entonces, te lo devuelvo.

Mujer: Acabo de recibir un comentario sobre la capacitación con respecto a su problema. Tratamos de usar, a partir de la evaluación que hacemos con nuestras familias sobre si tienen cuentas de ahorros, seguros o cosas como esas. Así que tomamos a las que parecen estar en 8 o 9, y las ponemos a cargo de lo que llamamos "café para padres", donde elegimos las preguntas principales y hacemos — Son padres en una situación financiera de 8 o 9 y los hacemos dirigir diferentes mesas de preguntas, porque creemos que muchas de nuestras familias — No sé cómo decirlo — Respetan y confían en los suyos tanto como el resto de la gente, así que en lugar de que venga alguien de un instituto importante a hablar como alguien superior, son sus vecinos o alguien que respetan, y así lo aprovechan mucho más que si fuera en un grupo enorme y todos tienen miedo de hacer preguntas, hablar o lo que sea. Así que es mucho más personal, creemos que lo aprovechan más y así lo hacemos.

Jennifer: Eso es excelente y ¿qué comentarios han tenido de los padres?

Mujer: Parece que funciona muy bien, así que — Y se puede hacer el café sobre cualquier tema, pero creemos que el financiero es lo que ha hecho crecer más a nuestras familias que otras cosas que hemos intentado, así que —

Jennifer: Me parece una idea excelente y entiendo que la gente se sienta más cómoda compartiendo con sus pares en lugar de con un experto ajeno. Muy bien, le dejaré el micrófono a Laurie.

Laurie: Creo que tenemos un comentario más.

Brandi: Ella iba a buscarte.

Jennifer: Sí.

Brandi: Gracias, Laurie.

Jennifer: Un comentario más.

Hombre: Partiendo de lo que ella dijo, sé que en nuestro programa tenemos un comité de padres que básicamente, además de las reuniones de padres, se reúnen por su cuenta para hablar de las cosas de las que hablamos, pero también con el trabajador social de la familia para generar un vínculo con esa persona la primera vez que viene a inscribirse, lo que hace que ese padre se sienta cómodo con otros padres, y también con alguien de la agencia, para que no esté dividido entre uno u otro, sino que sepa que alguien más, aparte de un padre, puede ayudarlo.

Jennifer: Estupendo. Gracias por compartir eso.

Laurie: Bien, voy a repasar a algunas estrategias más que hemos usado, y muchas cosas que ya mencionaron, encajan exactamente en lo que hacemos, y escuchamos una y otra vez que, deben saber qué quieren los padres. Tuve la oportunidad de hablar con estas dos mujeres. Deben empezar sabiendo dónde se encuentran ellos. Y dijeron que algunos están listos para comprar una casa y algunos no saben cómo hacer un cheque. Así es que, de nuevo, lo hemos hecho de diferentes maneras. Y los hemos oído hablar de grupos de discusión para padres, y hemos usado eso y un acuerdo de colaboración familiar. Algunos de ellos, individualmente, hablan de lo que quieren tener como objetivo, y a otros les gusta hacerlo en un grupo de discusión, pero deben saber en qué situación están.

Un par de cosas que hicimos con nuestras familias — Trabajamos con ellos — Después de averiguar qué querían, si querían la información en un grupo o individualmente — Algunos de ellos estaban en niveles muy, muy básicos, como en nuestra área, tenemos a Krogers. Es una cadena de tiendas de comestibles. Teníamos un pequeño grupo que revisaba los avisos de la tienda y los ayudábamos a cortar cupones, a conectarse y hacer cupones digitales, a buscar cosas en oferta. Había demostraciones de cocina de uno de los socios, la extensión cooperativa o el grupo de economía del hogar, que los ayudaba a trabajar en ese nivel. Y luego teníamos otras clases en las que trabajaban para reparar su historial crediticio y algunos para comprar una casa, así que variaba según el caso. Deben saber su situación o — se van a cerrar y creo que todos lo dijeron.

Otro programa que usamos en el salón de clases, que me recuerda el comentario sobre ir al banco, es “For Me, For You, For Later”. Es con el PNC Bank e hicimos la prueba piloto este año en uno de los salones de clases, donde los niños tienen la oportunidad de ahorrar dinero, de gastar dinero y de compartir dinero. Así que tuvieron la oportunidad de ahorrarlo, luego compraban algo que querían en el salón de clases, luego pudieron compartir dinero y decidieron que querían comprar algo para el hogar de ancianos de enfrente. Fueron magdalenas o algo así. Así que trabajaron en cosas financieras en el salón de clases, y hubo un socio que donó unas lindas alcancías para todos los chicos, y eso fue muy útil.

Mujer: ¿Cómo se llamaba?

Laurie: “For Me, For You, For Later”, PNC Bank.

Jennifer: Y el enlace para verlo está arriba en la hoja de recursos, por si quieren visitarlo después.

Laurie: Bien.

Jennifer: Queríamos hacer una pausa por un minuto y reconocer, como todos han compartido, que muchos programas Head Start y Early Head Start ya están trabajando en torno a los presupuestos o la asistencia financiera. Y a principios de este año, a través del contrato que tiene mi organización con la Administration for Children and Families, publicamos una solicitud de propuestas a programas Head

Start a los que les interesaría recibir asistencia técnica individual para que integren las estrategias de generación de activos o facultad financiera en sus programas. Y finalmente seleccionamos a cinco programas, uno de los cuales fue Northern Kentucky Community Action Commission, con la que está Laurie, pero aprendimos mucho de las más de 70 propuestas que recibimos, y fue muy inspirador ver la cantidad de trabajo que los programas hacían en torno a presupuestos y talleres de asistencia financiera, pero, también, muchos desafíos se expresaron en esas propuestas y voy a compartir algunos de esos desafíos y algunos recursos que hemos empezado a desarrollar para abordar algunos de esos desafíos, aunque seguimos aprendiendo. Y solo les pido que levanten la mano si estos desafíos aplican en sus casos.

Muchas de las propuestas que recibimos decían que la participación de los padres en los servicios financieros que ya se ofrecían era muy baja. Bien, algunos de ustedes se identifican con eso. Muchos comentaron que su personal no se sentía cómodo hablando con las familias de temas financieros. Bien, también algunos de ustedes. Las propuestas decían que el personal que podía ofrecer los servicios, como la cuenta de ahorros y la asistencia impositiva gratuita, no aprovechaba esos servicios. Y en general, había una idea de las estrategias de generación de como lo oímos hoy, pero particularmente aquellas estrategias que requieren tener un ingreso extra para ahorrar no funcionan para familias de ingresos bajos como las familias de Head Start.

El primer recurso del que quiero hablarles, — y este es uno de los recursos que subimos con anterioridad, y está disponible en Internet — es un resumen de prácticas que examina diferentes estrategias para aumentar la participación en actividades de educación financiera e incluye sugerencias sobre cómo adaptar las actividades a las necesidades de los padres según diferentes teorías en torno al aprendizaje para adultos. Y también habla de estrategias para respaldar la conexión entre la familia, los pares y la comunidad, y cómo pueden aprovechar las relaciones que tienen con estos padres de Head Start para promocionar las actividades que están haciendo.

Una cosa que — una de esas sugerencias es traer a padres que hayan participado en las actividades, en los talleres o en educación para que hablen con otros padres que están pensando en hacerlo y que sean sus voceros, porque, como escuchamos, a menudo tiene más valor cuando viene de sus pares. Y este resumen de prácticas, también, habla de cómo usar la tecnología para atraer y recordar a las familias sobre talleres y clases. Podrían usar mensajes de texto o las redes sociales para publicitar sus talleres o brindar incentivos para quienes asistan.

El otro resumen de prácticas que hemos desarrollado, gira en torno a dar cabida a trabajadores sociales de la familia de Early Head Start y Head Start, así que en este documento, repasamos varios pasos diferentes, algunos ya se han compartido, para realizar encuestas para evaluar no sólo las necesidades de los padres, sino las necesidades del personal. ¿De qué se sienten cómodos hablando y dónde podrían beneficiarse con una capacitación adicional? Repasa algunos de los recursos disponibles, que, quizás, quieran buscar en sus comunidades, así como algunos de los recursos que han sido creados por asociaciones de Head Start de diferentes estados y asociaciones de acción comunitaria.

Minnesota Community Action Partnership creó un sitio web que se llama Help Minnesota Save, y tiene una página entera dedicada a folletos educativos, actividades para niños de preescolar, artículos de boletines, y otras herramientas específicas para un público de Head Start o Early Head Start. Y finalmente, este resumen de prácticas en particular revisa algunas herramientas para iniciar la conversación con las familias. Hay algo llamado la rueda de la vida, que quizás algunos conozcan, donde pueden repasar diferentes áreas de la vida de un padre y que califiquen en una escala del 1 al 10 qué tan satisfechos están con ese aspecto de su vida en particular, y de ahí pueden pasar a conversar sobre problemas financieros. Y después, algunos recursos para encontrar capacitación sobre asesoramiento financiero. El concepto detrás del asesoramiento financiero es que el padre, el cliente o el participante es el experto, y el instructor está ahí para hacer las preguntas correctas, para ayudarlos a marcarse objetivos, a desglosar esos objetivos en pasos realizables, y hacerlos responsables de sus actividades, lo cual es muy diferente a ser un asesor financiero ya que el instructor no es el experto, el padre o el participante es el experto.

El siguiente recurso está en — para quienes están en la sala, está en su silla. Es una guía de referencia rápida de diferentes recursos para implementar programas de generación de activos, que menciona algunos recursos vinculados a la educación financiera, donde pueden encontrar ayuda impositiva gratuita o programas de ahorros igualados. Si alguien pregunta: "¿Cómo me conecto con un programa IDA?". Ahí lo tienen. En la organización para la que trabajo, tenemos un directorio con diferentes programas IDA, pero el patrocinador federal de IDA es el programa Assets for Independence. También tienen un sitio web que enumera a sus adjudicatarios que brindan cuentas de ahorros igualados. Y para quienes nos escuchan en vivo, el sitio web está en la diapositiva y pueden acceder a este recurso.

Laurie: Y finalmente, hace un par de años, la organización para la que trabajo publicó una guía de integración llamada "Getting a Head Start on Financial Security". Tiene alrededor de 20 páginas, así que no la imprimimos, pero este es el sitio web donde pueden encontrarla. Y esto profundiza más en las diferentes estrategias y recursos disponibles para integrar esas estrategias en sus programas.

Brandi: Bien, aquí está otra vez, El marco de trabajo. Hablemos de esto. Así que, como dijo Jennifer, les estamos mostrando recursos y una de las cosas que quería recordarles es que el Centro Nacional existe desde hace cuatro años y hemos aprendido mucho de ustedes. Y nos dimos cuenta que con algunos de los recursos que desarrollamos hace tiempo, pueden encontrar formas nuevas, emocionantes y maravillosas de usarlos con un nuevo propósito. Así que, queríamos mostrarles un ejemplo de cómo algunas de las cosas de las que hablamos hoy de conectarse con el resultado del bienestar familiar y de cómo eso está al servicio de lo que hacemos aquí, que es conectarnos con la preparación escolar de nuestros niños. Así que, nuevamente, con la idea de empezar con un propósito, hemos estado dando vueltas en torno a la idea de bienestar familiar.

Así que, quiero pasar a un recurso rápidamente. Para quienes están aquí, muchos pasaron por nuestra mesa de exposición abajo en el nivel M4, así que los que lo hicieron hoy, recibieron el recurso que presentamos, que son los marcadores de progresos. Y lo que nos encanta de este documento es que les da la oportunidad de evaluar todas las cosas del programa en torno a la participación activa de la familia

y comunidad en una escala. Así que, ustedes deciden si están en el punto inicial en una de estas tres áreas, si están progresando en una de las áreas, o si están en plena innovación. Lo que me gusta del documento está al final, en las páginas 75 y 76. Hay un ejemplo de un plan de acción y el ejemplo que mostramos en el plan de acción es el que tienen adelante en torno a la seguridad financiera mejorada. Primero quería mostrarles cómo empezamos pensando en un propósito como dijimos al comienzo de nuestra sesión, pasamos a la estructura de servicios de alta calidad en la columna rosada y los sistemas en la columna amarilla. Pero queríamos mostrarles algunas de las palabras que hemos usado y que tienen ahí, que pueden robar o adaptar según las necesidades de la gente de su comunidad.

Así que vayamos hacia atrás. Tenemos el resultado del bienestar familiar, como dijimos, y hoy hemos hablado de asociarnos con nuestras familias y con la comunidad para apoyar la idea de seguridad financiera, pero no podemos hacer esas increíbles colaboraciones sin tener líderes de programa y — ustedes lo mencionaron una y otra vez — La estructura de capacitación existente a través del desarrollo profesional para que todos estén en sintonía o, como diríamos en casa, cantando en el mismo coro.

Tenemos esas cosas en las columnas amarilla y rosada, que se conectan con la columna azul, que sabemos que nos servirá en el recorrido de la preparación escolar. Pero lo estupendo de esto es que tenemos estos planes de acción y esta es una imagen de cómo se ve y los marcadores de progresos delinean en las páginas 75 y 76 el mismo lenguaje que usamos con cada uno de esos elementos en las columnas amarilla y rosada, y junto con esto, hay algunos ejemplos de pasos a seguir, por ejemplo, y otros recursos para pensar y utilizar. Y como les ha interesado tanto la idea de la medición y cómo mostrar el progreso familiar, y nuestro proceso y progreso programático, tenemos una columna dedicada a medir el éxito — cómo se ve, cómo se verá cuando den grandes pasos. Queríamos recordarles de los marcadores de progresos y el lenguaje vinculado a eso, porque hacemos todas las conexiones, no sólo con los resultados, sino con objetivos programáticos, y luego entrelazamos todo.

Si les parece que sería útil pensar en diferentes formas de recordar estas ideas y no han ido a vernos todavía a nuestra exposición en M4, vengan. Hoy lo presentaremos todo el día. Y muchos nos dicen que les gusta la copia con espiral, pero para quienes están en línea y nos acompañan en vivo, lo tenemos en inglés, en español, y para quienes buscan economizar, tenemos la versión de sólo texto, que no tiene color, no tiene gráficos. Y si son como yo y quieren tener una copia inmaculada, pueden subrayar la que es más barata de imprimir, y usarla. Otra cosa que quiero contarles, ¿Están sentados? ¿Todos listos? También lo tenemos en versión digital, así que pueden entrar a ECLKC, E-C-L-K-C. Pueden conectarse, y acceder a este documento electrónicamente, ingresar los datos — Espero que estén listos para esto. Calcula los datos por ustedes, así que —

Audiencia: ¡Guau!

Brandi: ¡Lo sé! ¿También dijeron "guau" en Internet? Es fabuloso. Es bien fundamental, pero me recuerda a la antigua autoevaluación — Si recuerdan el Marco del protocolo PRISM — Lo sé. Se podía ver en la imagen, dónde enfocarse, en qué sistema, en qué servicio, y te llevaba ahí, así que sabías dónde concentrar tus energías. Es exactamente lo que hace esto. Así que, si están pensando en eso,

quería recordarles que muchos de los elementos de los que hablamos, sobre todo el resultado del bienestar familiar, se conecta con esto. Si quieren revitalizarlo y usarlo de esa forma, o de otras, los invitamos a hacerlo. Y también cuéntenos cómo les va. Nos encanta escuchar las cosas buenas y también las ideas nuevas que propondrían para nosotros basándose en lo que aprenden.

Veamos cómo estamos de tiempo, porque una de las cosas que nos gustaría hacer aquí, y con la gente de la transmisión en vivo, es revisar la columna "aprendido" y como queremos honrar la emoción que compartieron — Muchos tenían la mano levantada cuando pasamos a otro tema. Si hay otras estrategias, ideas y recursos que quieran compartir. Parece que había más preguntas también. Así que, primero, si les parece bien, enfoquémonos en la columna "L". Cosas que escucharon hoy, que aprendieron, que los entusiasman, o cosas que reafirmaron, como: "Eso lo hicimos". Así que, hablemos de la columna "L". Cuéntenme algunas cosas que aprendieron o reafirmaron. Y si el micrófono les da miedo, pueden gritar. Lo repetiré para sus colegas. Aquí tienen un dato secreto. Hay jefes en la sala, así que si no aprendieron nada — Estoy bromeando. Sí hay jefes en la sala. Si quieren conocerlos después, vengan a verme. ¿Qué tienen? ¿Qué piensan? Sí.

Mujer: Es corto. No sabía que existían las cuentas que igualan fondos.

Brandi: Las cuentan que igualan fondos, el concepto y cómo podrían funcionar de \$1 a \$8, ¿verdad, Jennifer? ¿Eso dijiste? Okay. Bien. Cuentas que igualan fondos. ¿Qué más?

Mujer: Creo que la estrategia de la que alguien habló, que primero empezaron con el personal y luego siguieron sus progresos, y luego tomaron la misma información y se la dieron a los padres, porque creo que una cosa que olvidamos es que muchos somos ex padres de Head Start, y también, gran parte del personal, si no fuera por el sueldo estaríamos sin un techo. No estamos muy por encima de nuestros padres. Oímos a mucha gente decir: "Nuestros padres esto y aquello", pero nosotros somos nuestros padres. No somos diferentes a ellos.

Brandi: Sí, señora. Me alegra que dijera eso. Para mí, hay mucho en este proceso, como he aprendido de Jennifer y Laurie, que me he tomado a pecho y estoy de acuerdo. Estamos juntos en esto y la colaboración es real. También, me encanta que hayan ofrecido tanto poder a la participación comunitaria y lo que implica para nosotros y nuestras familias, lo dijo muy bien. Gracias. ¿En qué están pensando?

Mujer: Sólo tengo una pregunta. ¿Dónde encuentro la información sobre la rueda de la vida y el recurso...?

Brandi: Repítelo.

Mujer: La rueda de la vida y el —

Brandi: La rueda de la vida.

Jennifer: Sí, los enlaces para las dos cosas están en las páginas de práctica que se subieron antes de esta reunión, pero yo puedo — La buscaré y se los daré.

Brandi: Eso es fácil. Y para quienes quieran acceder, tenemos tres documentos que subimos para que los descarguen antes de la sesión, y podemos darles los enlaces. Los colegas de Early Head Start se los darán para que tengan acceso a ellos, si no los descargaron antes para que puedan tenerlos y disfrutarlos. Hay una mano por aquí.

Mujer: No sabía del ahorro de dinero — que si los padres ahorraron dinero es más probable que sus hijos vayan a la universidad. No lo sabía.

Brandi: Yo tampoco lo sabía. Me pareció un excelente punto. El ahorro de los padres puede respaldar una educación superior. Muy bien, excelente punto.

Emily: Compartiré con ustedes que a la gente de Internet les gustó un par de cosas, algunas formas nuevas de comunicarse, ideas nuevas para hacer participar a los padres en temas financieros, la idea de los padres enseñando a padres y les gustaron mucho los recursos.

Brandi: Gracias, Emily. Debo decir que no se puede subestimar el poder entre pares, ¿verdad? ¿No lo usamos mucho en el salón de clases? Si a Susie no le gusta el brócoli, la sentamos junto a Jojo, que le gusta, y dicen: "Mira, observa". Es poderoso. Déjenme hacer una pregunta a las mujeres. ¿Cuántas de ustedes tienen producto que usan todos los días y sin el cual no podrían vivir? Cualquier producto. ¿Qué es? Gel para cabello rizado.

Mujer: Gel para cabello rizado.

Brandi: Gel para cabello rizado. [Risas] ¿Les hablaste a tus amigas de eso?

Mujer: Sí.

Brandi: Por supuesto. El resto de ustedes que tiene un producto sin el cual no pueden vivir, ¿le contaron sobre él a alguien? Veo que me dan la razón allá atrás. Por supuesto. Cuando tenemos esta experiencia y podemos compartirla, es poderoso y podemos inspirar a otros a poder hacerlo y compartirlo de un modo significativo y muy genuino. Es muy poderoso y exitoso, así que piensen en el gel para cabello. Sólo bromeo. ¿Qué más están pensando?

Mujer: Soy especialista en concesionarios del sistema TA y estaba viendo esto desde una perspectiva diferente, ya que ayudamos a muchos concesionarios con la planificación estratégica, y creo que cada uno de ellos ha tenido un objetivo en torno a la participación de padres, familia y comunidad, y usando — Se preocupan por: "¿Cómo vamos a medir si lo logramos?" Así que, en relación — Creo que referirlos

a los marcadores de progresos, sería una idea estupenda y lo había olvidado. Creo que los ayudará con su planificación estratégica.

Brandi: Gracias por eso. Es excelente tener tu perspectiva. Y todos hemos estado — ¿Ustedes, también, se han preocupado un poco por estos objetivos del programa, por la medición de progresos y pensando en cómo se verían? Por si acaso, es algo para la gente, los alentamos a empezar con grupos pequeños, como lo pensamos, junto a nuestras familias, pensamos en esos pequeños pasos, los objetivos alcanzables, y nos acercamos a las familias, por ejemplo, que pueden estar lidiando con altos niveles de plomo. Las seguimos. Las rastreamos. Se conecta con el bienestar familiar y es uno de los resultados de los siete. Quizás, no empiecen con todas las familias ni con todos los resultados. Organícense para el éxito. Usen su información para impulsar las cosas buenas. Les permite un poco de flexibilidad y aun así les permite celebrar el increíble proceso y los progresos, que sabemos que inspiran a las familias todo el tiempo. Así que, si eso les da un respiro, pueden llevárselo.

Veamos un par más en la columna "L" y después quiero pasar a la "D", porque queremos oír lo que están pensando. ¿Ni una para el camino? Muy bien, aquí hay una.

Mujer: Yo no soy joven. Pienso de modo diferente, porque muchas de las cosas las estamos haciendo, las implementamos, incluso los marcadores de progresos. Ya tenemos nuestros datos y hacemos un análisis antes y después, y también incluimos a nuestros padres. Nuestros padres, también, participan en los marcadores de progresos, para darnos su aporte, porque el personal ve las cosas a su modo, pero los padres las ven diferente, así que nos avisan si estamos en el comienzo, en la mitad, si estamos innovando. Y descubrimos que teníamos trabajo que hacer en ciertas áreas, pero cuando hablaron de dinero de juguete para que los niños compren, eso me pareció excelente, porque nuestros maestros lo hacen. Disculpen.

Pero mientras estaba aquí, se me ocurrió que para los conocimientos financieros podemos hacer eso con nuestros padres y dejarlos ahorrar dinero, que hagan exactamente lo mismo y compren pequeños regalos o lo que sea y mostrarles cómo ahorrar con dinero de juguete al final del año, para ver cuánto ahorran, y luego pueden convertir esa idea en dinero de verdad, \$1 o \$2, y eso podría ayudar al padre. Así que estaba aquí sentada pensando y generan ideas en mi cabeza. Gracias. Esa es la transición más perfecta a la columna "D", porque nos dices qué vas a hacer con algunas de estas ideas y trabajé con un programa.

Hice TA directo por un tiempo, y trabajé con un programa que tenía, creo, que lo llamaban "Dólares para niños" o algo así, pero era para padres y lo juntaban durante el año, y lo ganaban viniendo a nuestras actividades. Así que nos servía porque siempre queremos oír su opinión, pero fue súper útil para las familias y a medida que juntaban dinero durante el año, a fin de año podían comprar cosas que serían útiles en su casa y las obtenían a través de donaciones. Veo a mucha gente asintiendo como si tuvieran algo similar, pero, a través, de donaciones de la comunidad y podían ser cosas para la cocina o una aspiradora, o cosas necesarias para todos. Es una idea para ampliar lo que estabas pensando. Denos más ideas de "D". ¿Qué van a hacer con algunas de estas ideas cuando regresen? Sí.

Mujer: Quiero saber más de lo que acaba de decir.

Brandi: ¿Del programa?

Mujer: Los Dólares para niños o como sea.

Brandi: Bueno. Creo que se llamaba Dólares para niños o algo así. El programa se organizó a principios de año y se habló de él en la orientación, así que le mostraron a la gente, a los padres específicamente: "Estas son todas las actividades y lugares donde pueden ganar dólares para niños y estos son los montos que tienen". Las cosas que quedaron excluidas fueron cosas como el Consejo de Políticas, porque sólo algunos tienen la oportunidad y el honor de trabajar en ese grupo o en comités de padres. Sí, así que algunas cosas quedan excluidas, pero las excursiones, el trabajo voluntario, hay otras cosas que siempre esperamos que las familias puedan hacer junto a nosotros. Ellos dieron un paso más allá y dijeron: "Siempre tenemos problemas con los requisitos de los 90 días. Lo pondremos en los Dólares para niños". Y eso inspiró a las familias a entusiasmarse y decir: "Quiero mis 5 dólares". Era dinero de juguete, pero el programa se enfocaba en lo que necesitaban de las familias para armar el programa.

Mujer: Al final, cuando compraban cosas, ¿cómo funcionaba?

Brandi: Ellos juntaban —

Mujer: ¿Tenían cosas ahí?

Brandi: Reunieron cosas estupendas de la comunidad para que pudieran comprar a partir de una lista y asignaban puntos, como puntos de Dólares para niños, a cada una de estas cosas. Así que si juntaban 500 Dólares para niños, podían tener el reproductor de DVD o lo que la comunidad hubiera donado. Así que, no hubo compras, para los federales que hay en la sala, solo donaciones de la comunidad y de algunas familias para otras familias. Adelante. Sé que solo nos quedan unos minutos.

Mujer: Es una idea estupenda. Lo voy a tomar. Primero, quiero saber qué gel para el cabello usa, y segundo [Risas] Ya sabes, compártelo. Y segundo, olvidé por completo lo que iba a decir. ¿Ven lo que pasa cuando espero?

Brandi: Ya lo recordará.

Mujer: ¡Grupos de discusión! Siento que deberíamos utilizar las reuniones de grupos de padres de manera que ayude a la información de los grupos de discusión y guiar ese proceso.

Brandi: Vaya, eso es estupendo.

Mujer: Y por supuesto, que los padres asesoren a padres.

Brandi: Sí. Pues, queda claro que tienes un grupo bastante dinámico, así que creo que sucederá rápidamente. Quiero recordarles en los minutos que nos quedan que, primero, nos quedaremos después si quieren seguir dialogando. Vamos a estar aquí toda la semana, así que vengan a vernos. Por favor, completen sus evaluaciones. Cuéntenos qué les pareció, qué les gustó, de qué quieren más, de qué quieren menos. Y siempre escuchamos sus opiniones, las usamos y aprendemos de ellas.

Quiero agradecerles desde el fondo de — y aquí saco la sureña que hay en mí — de mi corazoncito. [Risas] Jennifer and Laurie, por su perspectiva, su experiencia, su tiempo, su dedicación, lo que trajeron a nuestra comunidad, de la que seguiremos aprendiendo, y por supuesto, todo el tiempo que nos dieron esta tarde en la zona peligrosa de instructores, cuando uno almuerza y, a veces, está cansado, ustedes son súper dinámicas. Si quieren hablar con nosotros cuando nos vayamos de aquí, por favor, busquen nuestra información de contacto en la diapositiva y no duden en comunicarse, si quieren compartir sus éxitos o sus preguntas. Disfruten el resto de la tarde. Muchas gracias. Esperamos verlos pronto.