

Lanzamiento de la Revisión Federal de la Oficina Nacional de Head Start para el año fiscal 2018

Ann Linehan: Así que Adia, estamos aquí esta tarde y hoy estamos contentos de inaugurar el webinar de la revisión federal. Y hablamos antes de comenzar hoy, antes de empezar con nuestras diapositivas, de verdad queremos reconocer que, sabemos que tenemos muchos concesionarios que lo están sobrellevando, y nuestras familias y nuestro personal, nuestros concesionarios que están sobrellevando mucho estrés.

Estamos haciendo frente a las muchas secuelas del huracán. Sabemos que algunos estados y algunos concesionarios han estado experimentando incendios forestales. Y lo que comentamos hoy, sobre lo que estamos haciendo y lo emocionados que estamos, queremos reconocer lo que pasa.

Necesitamos proporcionar facilidades y reconocemos esto, para cualquier concesionario en cualquier parte del país o naciones soberanas o territorios que han sufrido daños y tienen que recuperarse, que lo hemos tomado en cuenta. Hoy es nuestro lanzamiento, porque queremos que el país comprenda lo que es AMS 2.0.

Adia Brown: Sí. Pienso que todos están en nuestros corazones y mentes, y desde una perspectiva de la revisión nos hemos preocupado del cronograma. Hemos tratado de encontrar los programas que pueden haber sido afectados por cualquier desastre natural y los coordinadores de los eventos de las revisiones se están comunicando con la gente y están realmente tratando de asegurarse de que proporcionaremos las facilidades que sean necesarias para las personas.

Ann: Y, ¿nos puedes contar que es lo que vamos a hacer en la próxima hora?

Adia: Bien. Vamos a hablar sobre el sistema de revisiones mejorado y nos vamos a asegurar de que la gente sepa lo que hacemos, vamos a pensar en una revisión alineada y en lo que se trata lo que llamamos revisión alineada 2.0. Y con esto le proporcionamos toda la información que los prepara para las otras revisiones de la temporada de revisión del año fiscal 2018.

Ann: ¡Bien! Vamos.

Adia: Buenas tardes y bienvenidos al webinar sobre la revisión para el AF 2018. Estamos muy contentos de estar aquí de nuevo. Y sabemos que están deseosos de saber todo lo que concierne a la revisión AF 2018. Mi nombre es Adia Brown y estoy aquí con Ann Linehan.

Ann: Gracias y estoy feliz de estar aquí con Adia, y esperamos poder comenzar con la presentación. Sé que la gente está esperando con ansias este lanzamiento. Así que espero...

Adia: He escuchado todo tipo de preguntas durante todo el año.

Ann: Lo sé. Lo sé.

Adia: Sí. Así que espero que esto va a ser muy divertido. ¿Ann, quieres comenzar?

Ann: Claro.

Adia: Bien. Hoy, durante esta presentación, vamos a dar mucha información que esperamos que va a ser muy útil para todos los concesionarios. Vamos a hablar sobre los antecedentes y cuál fue el camino a lo que ahora llamamos el sistema de monitoreo alineado 2.0. Se los voy a presentar. Ann me va a dar mucha ayuda. Hay cosas que sabemos que quieren saber, y vamos a hablar sobre ellas.

También les vamos a contar sobre algo llamado áreas de enfoque, y esperamos que en esta presentación podamos dejar las cosas muy claras. Pero tiene la oportunidad de hacernos un montón de preguntas y después de ver esta presentación, vamos a estar disponibles para responder preguntas, para que podamos hablar de las cosas que más les interesa.

Ann: Antes de cambiar a la segunda diapositiva, Adia, me pregunto si podríamos quitarle el misterio Área de enfoque uno y Área de enfoque dos, porque... solíamos llamarlas, ¿cómo?

Adia: Solíamos llamarlas áreas de contenido durante mucho tiempo. Así que los llamábamos áreas de contenido. Era todo sobre hacer cosas como el aspecto fiscal, ERSEA, que todavía estaremos haciendo. Pero ahora hemos combinado las áreas de enfoque, y le contaremos mucho más a la gente más adelante en la presentación.

Ann: Y el enfoque aquí se transformará en los protocolos que se publicarán, ¿correcto?

Adia: Por supuesto.

Ann: Bien.

Adia: Entonces, estas personas deberían ver los protocolos hoy. Y eso es lo que esperamos, que los revisen y tengan muchas preguntas.

Ann: Bien. Así que vamos a pasar a la siguiente diapositiva. Y solo para reiterar. Obviamente, tuvimos que realizar las revisiones al proceso de supervisión, porque obtuvimos las nuevas Normas de Desempeño, por primera vez en 20 años. Una revisión completa. Así que realmente nos vimos obligados a pensar en cómo haríamos la revisión. Ambas se alinean con las nuevas Normas de Desempeño.

Pero creo que la otra cosa que también es importante tener en cuenta que ahora todos los concesionarios en el país tienen un período de subvención de cinco años. Así que creo que nos dio — Es una doble alineación con las Normas de Desempeño de Head Start y el período de subvención de cinco años.

Adia: Muchos cambios. Creo que los concesionarios han hecho un gran trabajo con todos los cambios y en analizar las subvenciones de cinco años. Y también en cómo gestionar las Normas de Desempeño.

Ann: Así que creo que la otra cosa que queremos mencionar también son las nuevas normas. Y es interesante porque van a ser generalizadas a lo largo de los nuevos AMS 2.0, las normas dieron flexibilidad a los concesionarios. Cambiaron bastante las determinaciones locales y también hubo un aumento en el desempeño, la innovación y los resultados. En muchos sentidos, se podría decir que es fantástico. A todos les encanta.

Y a los concesionarios en general les encanta la flexibilidad. Sin embargo, probablemente va a haber mucho nerviosismo porque cuando no se puede llamar a la oficina federal y decir lo que pasa exactamente, "¿Cuál es la respuesta a esto?".

Creo que la gente se pone un poco nerviosa porque estarán dando la respuesta correcta. Y creo que nuestro sistema de revisión ahora, no hay — puede que no haya una respuesta correcta porque la respuesta correcta depende del concesionario, dependiendo de lo digan sus datos.

Adia: Y creo que eso hará que los concesionarios estén muy nerviosos. Pero solo pensar en toda la flexibilidad que la gente ha conseguido con las nuevas normas, el sistema de revisión tuvo que cambiar para que también pudiéramos entender esa flexibilidad. Así que va a ser una forma muy nueva de ver los programas.

Ann: Y creo que la otra cosa que pensé al mirar esta diapositiva, y tú y yo tenemos muchas conversaciones sobre esto, y hablaremos de esto un poco más tarde, pero ambas leemos muchos informes de revisión.

Y debido a que en el pasado hemos cumplido con las normas, las únicas cosas que uno lee son sobre son las cosas que el concesionario no está haciendo bien. Entonces, los informes de revisión, mientras que el cumplimiento es extremadamente importante, y seguirá siendo importante. No proporciona el panorama completo del perfil de los concesionarios.

Adia: Y los concesionarios han planteado esto durante años. Se quería que la Oficina Nacional de Head Start les entregara el panorama completo que no podían entregar los informes de revisión porque simplemente siempre, siempre nos preocupábamos del cumplimiento. Y que este nuevo sistema da mucha más oportunidad de pensar sobre el progreso y los resultados, y cómo trabajan los concesionarios.

Ann: Y la diferencia entre los concesionarios.

Adia: Sí. Sí. Pienso que sí. La gente probablemente está ansiosa de saber cómo funciona la nueva AMS 2.0. Así que una de las cosas que los concesionarios realmente necesitan saber acerca de AMS 2.0 es

que es un sistema mucho más simplificado de lo que hemos realizado en muchos años. Estamos tratando de asegurarnos de que somos eficientes y que finalmente estamos enfocados en cómo los programas usan sus datos y cuáles son los resultados que obteniendo en el período de cinco años. Y en este proceso, hay tres revisiones que los concesionarios tienen que preocuparse, que tienen que analizar.

Y entonces, ¿los concesionarios van a estar preguntando? ¿Cuáles son las tres revisiones? ¿Cómo son? Así que, por supuesto, todavía trabajamos con CLASS. CLASS es una parte importante del sistema de revisión. Vamos a continuarlo. Y todos los concesionarios tendrán la oportunidad de experimentar una revisión de CLASS. Pero luego tenemos dos revisiones adicionales. Y las llamamos Área de enfoque uno y Área de enfoque dos. Y estas dos revisiones se realizan a los concesionarios en diferentes momentos.

Uno se realiza alrededor del primer año y la otra se realiza alrededor del tercero. Y les contaré mucho más sobre esto a los concesionarios más adelante en la presentación. Pero verdaderamente hay una combinación de cosas que solíamos hacer que es mucho más simplificada. Así que la gente preguntará, "¿Bueno, por qué estos cambios?".

La Oficina Nacional de Head Start siempre intenta ser muy innovadora, para tratar de satisfacer las necesidades de los concesionarios. Escuchamos a los concesionarios y una de las cosas que escuchamos en nuestra última integración de revisión fue que la carga de las múltiples revisiones era demasiada para los concesionarios.

Y al tratar de planificar este nuevo sistema, tratamos de reducir esta nueva carga, especialmente para los concesionarios que son agencias, que tienen múltiples subvenciones cada año. Así es que realmente hemos simplificado el sistema. Hemos aumentado lo que estamos haciendo en la alineación de la revisión, las Normas de Desempeño, y queremos asegurarnos de que los concesionarios obtengan algún valor de este nuevo sistema.

Ann: ¿Por qué no seguimos? Al poner atención al quién, cuándo y dónde, realmente queremos que los concesionarios se beneficien de la experiencia. Creo que vas a hablar un poco más adelante en la presentación sobre la oportunidad para que los concesionarios demuestren cómo les está yendo y qué herramientas están utilizando para medir su progreso y monitorear su progreso. También queremos que esto sea beneficioso para las oficinas regionales.

Esto es algo que no es — no queremos que esto sea considerado por separado, desconectado, a toda la supervisión, porque sabemos que nuestros especialistas del programa y nuestros especialistas de las subvenciones interactúan con los concesionarios todos los días.

Así que queremos que sean parte de este proceso para capitalizar y potenciar lo que ya saben, pero también queremos que este proceso, los resultados de este proceso puedan beneficiar su trabajo

continuo. Y vamos a empezar. Las revisiones de CLASS comienzan primero en octubre y las Áreas de enfoque uno y dos comenzarán en noviembre. Y eso va a suceder muy luego, ¿cierto?

Adia: Está cerca. Muy cerca.

Ann: Y de nuevo, hoy, creo que es como poner los dedos de los pies en el agua y de alguna forma probarlo. ¿Pero puede contarnos más sobre lo que va a suceder en términos de seguimiento?

Adia: Sí. Sabes, creo que los concesionarios realmente van a tener muchas oportunidades informarse. Y vamos a tener una Expo otra vez. A los concesionarios les gustó mucho nuestra plataforma virtual. La entienden muy bien. Les gusta entrar en el sistema, y vamos a poner un montón de herramientas y consejos, y los protocolos están allí. Así que los concesionarios realmente tienen una gran oportunidad de ver en el sistema y entender lo que estamos haciendo antes de que lo usemos.

Así que déjenme decirles a los concesionarios un poco sobre algunas diferencias. Porque la gente está ansiosa por saber qué hay de diferente, en AMS 2.0 y la última versión del sistema de revisión en línea. Bueno, en primer lugar, lo que queremos enfatizar sobre este nuevo sistema es que es progresista. Casi todas las interacciones de revisión hasta ahora han sido realmente acerca del resumen.

Entonces, vamos a donde un concesionario, lo vemos por una semana y le tomamos una foto, y decimos, "OK, creemos que sabemos lo suficiente y realmente podemos entender a este concesionario".

Sin embargo, tenemos mucha información sobre los concesionarios y sabemos que realmente lo que queremos hacer es entenderlos durante los cinco años enteros. Así que las dos áreas de enfoque nos dan la oportunidad de observarlos al comienzo. Cuando están empezando y saber de qué se trata su fundación y también observarlos para cuando ya están casi hasta el final para ver cómo les ha ido. Y como mencionaste, esta no es una revisión desconectada.

Las oficinas regionales están haciendo su supervisión regular para entender el concesionario y nos está ayudando a entender el progreso y lo que están haciendo. También este nuevo sistema no es tan malo como el último. Así que el último sistema, salimos, hicimos revisiones del área de contenido a los concesionarios, y los dividimos, pensando que sería una gran idea. Y para algunos concesionarios lo fue. Pero para muchos concesionarios, la verdad es que no funcionó.

Así que ahora, cuando realizamos las áreas de enfoque, combinamos contenido y hablamos con el concesionario para que estén conectados. La última versión de este sistema fue toda en terreno. Este sistema tiene algunos componentes que no se realizan en terreno.

Así que el Área de enfoque uno es realmente una conversación y una llamada con un concesionario en lugar de una revisión en terreno. Y también, solíamos tratar de ir a todas las aulas. Tratamos de llegar a todas y algunos programas tienen 830 aulas. Y eso era bastante. Era bastante para el concesionario. Solo

pensar en la carga de tratar de conseguir el equipo, el viaje, la logística. Aprendimos bastante sobre los programas, pero también aprendimos que no necesitamos ver tantas aulas.

Ann: Y cuando dijiste que la primera es, no es en terreno, es una llamada, bueno, es una serie de llamadas. No queremos que piensen que es una llamada rápida.

Adia: Es una serie de llamadas telefónicas. No es una llamada rápida. Y luego hablaremos del Área de enfoque uno, voy a hablar de cómo es la serie. Es una serie de llamadas. Las visitas en terreno son [inaudible]. Así que observamos a los concesionarios, nos fijamos en el tamaño y tratamos de tomar una muestra razonable para ver cuántas aulas debemos ir a visitar. Esta revisión, como se dijo antes, de cumplimiento es siempre importante.

Queremos asegurarnos de que las personas siempre cumplan con las Normas de Desempeño de Head Start. Pero las Normas de Desempeño de Head Start han cambiado. Y se refieren bastante sobre el progreso del programa, de muchos resultados basados en nuevos datos.

Este sistema nos va a ayudar a hacer eso. Y, por último, todavía vamos a hacer revisiones específicas. Son muy importantes. Realmente nos ayudan cuando necesitamos ver a un concesionario y hay una necesidad inmediata, las revisiones específicas nos proporcionan la capacidad de salir, entrar y observar las cosas rápidamente.

Ann: Genial. Tengo que reírme, lo he dicho públicamente varias veces. Creo que este sistema, porque estamos centrados en el diálogo y en el intercambio y en lo que demuestran los concesionarios, en realidad, de alguna manera fue más fácil, ¿cierto? Como concesionario puedes saber exactamente los tipos de documentos que la gente esperaba y lo que querían saber, tienes varios concesionarios, entras, y tienen una sala entera para los revisores.

Una mesa con café, Dunkin Donuts, cierras las puertas, y los revisores [Inaudible] [Risas] Así que realmente sabemos que el papel solo cuenta parte de la historia. Y esto es cierto para los concesionarios que pueden lucir no tan bien en el papel. Pueden que no luzcan tan bien en el papel, pero pueden claramente demostrarte y mostrarte de otras maneras que entienden a sus niños y familias y que están progresando. Y otros programas lucen excelente en el papel, no necesariamente significa que ponen en acción lo que dice el papel.

Adia: O que reflejan lo que realmente están haciendo. Hemos tenido grandes experiencias con algunos concesionarios cuando estábamos de alguna forma resolvimos cómo hacer esto. Y los concesionarios realmente se involucraron. Hicimos muchos programas pilotos, tuvimos muchas conversaciones con ellos. Y descubrimos que al principio era un poco desconcertante para los concesionarios. Algo así como, "Oh no, ¿no quieren esos cuadernos? ¿No quieren entrar a la sala?".

Pero con el tiempo, la gente empezó a entender eso, realmente tenemos la oportunidad de ver cómo los concesionarios operan sus programas. Y los concesionarios siempre están interesados en el

cronograma. ¿Siempre quieren saber cuándo van a venir a verme? ¿Cuándo va a pasar todo esto? Y ponemos esta diapositiva solo para que la gente pueda obtener una imagen clara de los cinco años que tienen su subvención y todo lo que va a suceder.

Así que para muchos de los concesionarios, la primera vez que vamos a hablar con ellos es en el Área de enfoque uno y generalmente debe suceder en su primer año. La próxima vez que queramos ver a los concesionarios, que pueden ver en esta foto, es más tarde. Por lo tanto, al final del segundo año o el tercer año, vamos a hacer el Área de enfoque dos.

Ann: Así que sé que hay gente en la audiencia que dice, "¡Bueno, yo estoy en mi cuarto año! ¡Estoy en mi quinto año! O ¡Estoy en mi segundo año!". ¿Qué son...?

Adia: Por supuesto. Va a ver tanta gente haciendo esa pregunta y así que los concesionarios están en diversas etapas en este momento. Están por todas partes. Así que hay algunos concesionarios que ya están en su tercer y cuarto año. Así que tenemos concesionarios que están en su tercer o cuarto año, y han completado el sistema de revisión. Pasaron por todas las revisiones, hicieron todo.

Ann: Así que puede que no entren en este sistema hasta su primer año de los cinco, para la próxima subvención de cinco años.

Adia: Así es. Así que no entrarán hasta que comience el primer año de nuevo. Y así, hay otros concesionarios que están en el sistema y en su tercer año, y dicen, "Bueno, ¿qué me va a pasar a mí? No estoy en mi primer año. No estoy en mi tercer año. No he terminado todas mis revisiones. ¿Qué va a pasar?".

Y así que esos concesionarios van a tener un Área de enfoque dos este año. Y para que los concesionarios se sientan cómodos, una de las cosas que estamos haciendo que es especial en este año es que cuando hagamos un Área de enfoque dos, vamos a hacer un Área de enfoque uno nueva. A medida que hablamos en esta presentación, la gente entiende por qué esto es importante.

El Área de enfoque uno es realmente sobre los antecedentes, y queremos asegurarnos de que conseguimos esto incluso de los concesionarios que ingresan tarde. También vamos a seguir realizando CLASS. Se puede ver que esto puede suceder entre el segundo y tercer año. Siempre ha sido así. Y entonces, los concesionarios siempre hemos tomado el cuarto año para dar cierta determinación y la notificación de si o no...

Ann: Así que ese cuarto año, vemos los datos que hemos recopilado, y luego, y luego la notificación, claramente, sería la notificación de la renovación de la designación, si un concesionario tendría que recompetir por financiamiento, o si ellos serían o no elegibles por cinco años más de forma automática.

Adia: Exactamente, exactamente. Así que esperemos que los concesionarios — Y sé que los concesionarios tomarán este gráfico y lo memorizarán y también se lo enviaremos a todos los

concesionarios, seguiremos enviando las cartas de 60 días para que sepan cuándo se va a llevar a cabo la revisión. También enviamos las cartas personalizadas para que sepan que están en la agenda este año. Y los concesionarios deberían recibirlos eventualmente.

Ann: Así que concentrémonos un poco en el Área de enfoque uno. Y este es un gran cambio porque este es un... y lo queremos compartir con ustedes, lo que deberían esperar de los revisores. Y esto es, hemos hablado con los revisores. Quiero decir, estamos estableciendo una barra muy alta para el nivel de interacción y conocimiento que los revisores tendrán en consideración para la revisión del Área de enfoque uno. Como dijo Adia, esto será una serie de conversación que de alguna forma se coordinarán mutuamente. Y, ¿cómo se llama a los planificadores en el...?

Adia: Coordinadores de revisiones y eventos. Los MEC.

Ann: Los MEC. Bien. Así que esto no es algo que se haga por sorpresa. Quiero decir, es porque cuando tenemos estas conversaciones, queremos tener a la gente adecuada en la mesa. Y que al tener la gente adecuada en la mesa realmente va a llegar a tomar la determinación del concesionario. Si sabemos de lo que va a hablar el revisor. No sé, servicios para niños.

Adia: Servicios para niños. Compromiso de la familia

Ann: Entonces, queremos tener a todas esas personas disponibles para contribuir a la conversación.

Adia: Por supuesto.

Ann: Y creo que lo que es diferente acerca de esto, y creo que una crítica es que hemos escuchado a lo largo de cada iteración de revisión, es que los revisores vienen y no nos conocen. Creo que hemos hecho esfuerzos a lo largo de los años, especialmente en nuestras comunidades tribales. Porque, solo porque has estado en una tribu no significa que vas a saber algo sobre la próxima comunidad tribal. Creo que eso también es cierto con los concesionarios que no tienen tribus.

Ahora tenemos mucha información en HSCS. Tenemos informes de revisión previos, informes de auditoría. Tenemos datos de PR. Tenemos la solicitud de subvención, que es una gran cantidad de información, porque realmente te dice todas las aspiraciones y los objetivos y cómo el concesionario está planeando implementar sus servicios.

Así que el revisor va a tener que hacer su tarea. Y van a tener que —no quiero decir profundizar, pero van a ser responsables de familiarizarse con esa información para que cuando tengan en una conversación, no tengan que decir en qué etapa están y a cuántos niños sirven y cómo fue la última revisión o cuál es su información de PIR.

Adia: Es una manera de ayudar a los revisores a participar en una conversación con los concesionarios. Una vez que los revisores sepan acerca de los concesionarios, y realmente están pensando en toda la

información que ellos, que han leído y han accedido y que han analizado, esto les ayuda a desarrollar las preguntas que quieren hacer. Por eso es tan importante que los revisores hagan su tarea y que realmente lo hagan por los concesionarios. Le estamos dedicando bastante tiempo. Pasamos todo el verano capacitando a los revisores para pensar en cómo hacerlo.

Ann: Y creo que, y lo mencionaremos de nuevo, usualmente hablamos de un guion. Y creo que el guion les dio a los concesionarios cierto nivel de comodidad. Porque siempre decíamos que el revisor no puede desviarse del guion. Y nos dimos cuenta que eso limitaba. Porque lo que los programas siempre decían, "Pero, ¿por qué no me preguntaron eso? ¿O por qué no tuve la oportunidad de compartir esto?". Y creo que este sistema tiene una flexibilidad y una fluidez que va donde te lleva el concesionario.

Adia: Por supuesto.

Ann: Y pienso que eso es la otra cosa del Área de enfoque uno. La verdad que para mí es también establecer un vínculo sólido con nuestra Red de Asistencia Técnica y Capacitación, así como con nuestro programa y el personal fiscal. Como hemos hablado a lo largo de estos varios meses, este es un área — Esta es una oportunidad en la que realmente estamos entendiendo lo que dijeron que van a hacer. ¿Por qué has tomado esas determinaciones? Claramente en base a la evaluación de la comunidad y muchos otros datos.

Si esta es la solicitud del primer año de subvenciones, los concesionarios probablemente han pensado mucho en esto, mucha información, mucho análisis. Así que es una oportunidad para nosotros de establecer la base de cómo el concesionario construyó su casa. Y creo que también nos da esta oportunidad, porque sabemos que algunos concesionarios no siempre están al mismo nivel de otros concesionarios. Queremos ser proactivos. Y si hay algo negativo, queremos ser capaces de decir, "Sabe, no estoy seguro de que esto pueda... ¿Has pensado en tomar esta dirección? O ¿Estos datos realmente indican que no se necesita transporte?".

Así que es una oportunidad para darle sugerencias al concesionario, no para tratarle de una manera punitiva, sino para decir, "Mmm. ¿Me pregunto si se pensó en esto? Y después depende del concesionario. Porque sabemos que a veces los planes bien hechos necesitan tener alguna corrección de curso.

Así que eso esperamos. Y si los concesionarios pueden reflexionar, o pueden decir, "¿Sabes qué? Estamos tan seguros, que estamos avanzando". O hay información que podríamos estar compartiendo con ellos que podría decir, "Sabes que nos vendría bien algo de ayuda extra en esta área". O "Nunca hemos proporcionado este modelo antes". O, "Tenemos un nuevo sistema contable y estamos un poco inseguros de cómo va a funcionar". O "Tenemos nuevos miembros de la junta".

Quiero decir, hay tantas cosas que pueden emanar de esto, que esperamos que va a ayudar al concesionario, también de la Oficina Regional. Y la Oficina Regional entonces puede llegar a determinar

si hay algo en que podríamos ayudar al concesionario o es algo en donde podemos proporcionar algunos recursos de TA.

Adia: Por supuesto.

Ann: Ahora bien, eso no quiere decir que, si ocurre algo atroz, sería cierto que sería cuestión de encontrar, pero esto realmente está tratando de comprometer al concesionario al principio de un proceso de cinco años y agregar valor.

Adia: No podría haberlo dicho mejor, Ann. Me siento como si la Amy preguntara aquí.

[Risas]

Déjenme contarles a los concesionarios un poco sobre el Área de enfoque uno. Y, quiero decir, que los presentaste tan bien. Cuando nos fijamos en la diapositiva, queremos pensar en cuáles son las fortalezas de la comunidad en la que sirve el concesionario. Es realmente un componente esencial. Es por qué decidiste desarrollar tu programa. Por qué lo tienes en las áreas que haces. Es los niños que decidiste servir. Estas son todas las cosas que estás analizando aquí.

También estamos viendo su personal y sus patrones, y cómo esto cumple con el diseño que se ha establecido en el comienzo del programa. Y de nuevo, como dijiste, si lo hacemos aquí, tenemos la oportunidad de decir, "Se ve genial. Pareciera que tienes una buena combinación de personal. Bueno, ¿estás pensando en temas de desarrollo profesional? ¿Estás pensando en conseguir un coordinador, si no tienes uno?". Y no es para ser punitivo. Pero es realmente para pensar en cómo el concesionario está diseñando su programa y lo que podría necesitar para mejorar para que puedan hacerlo realmente bien en el proceso.

Ann: Creo que una de las cosas — Y estoy tan contenta de que muestres el cerdito ahí para el ahorro. Porque creo, y creo que los programas se han vuelto tan sofisticados en esto, pero creo que, desde el lado del programa, se piensa en el diseño, se miran los datos, se desarrollan las opciones, se desarrollan los planes de personal. Y entonces necesitas saber, ¿realmente tiene el presupuesto que va a apoyar el logro de los objetivos que se establecieron? Así que realmente creo en establecer esa conexión. La capacidad del diseño y la estructura del presupuesto va a apoyar el éxito del servicio.

Adia: Y los concesionarios piensan en eso. Lo escriben en su solicitud de subvenciones. Esta es nuestra oportunidad de hablar con el concesionario al respecto, y realmente para nosotros, hacer esas conexiones. Y a veces, si la conexión no se hizo, es una gran oportunidad para que el concesionario lo piense y diga desde aquí quiero mover algunos dólares para allá y hacer algo diferente. Y también queremos revisar la gobernanza.

Muy al comienzo del programa. ¿Cómo ve el cuerpo directivo la planificación del programa al comienzo, asegurándose de que se tienen los recursos y las finanzas que se necesitan para avanzar? Y cómo son ellos — Cómo empiezan a entender sus roles en lo que necesitan formar un cuerpo directivo.

Ann: Y también pienso en el Enfoque uno, estás analizando — estaba pensando en la gobernanza. Creo que esto le envía un mensaje a la junta desde el principio de que realmente importan, su papel es increíblemente importante, porque estamos involucrándolos desde el principio. Creo que a veces, si tenemos problemas con un concesionario, puede ser el tercer o cuarto año de la subvención y nunca nos comunicamos con la junta. Y de nuevo, y eso no quiere decir, y quiero seguir reiterando, que ese especialista del programa en las regiones y los especialistas fiscales quienes están logrando ese nivel de compromiso todo el tiempo. Y creo que esto debería ser un proceso paralelo que lo apoye.

Adia: Sí. Definitivamente debe apoyarlo. Y también comenzamos aquí y empezamos a pensar acerca de su enfoque de educación y su enfoque de salud y sus enfoques para la participación de la familia y la comunidad.

Todas esas cosas son muy importantes al principio, para ver cómo el programa se ha desarrollado. ¿Cuáles son algunas de sus metas? ¿Cuáles son algunas de las cosas en las que estás pensando? ¿Qué currículo han decidido usar? Un montón de cosas, donde podemos empezar a tener grandes conversaciones con el concesionario para realmente entender cómo están empezando.

Ann: Y creo que todo el asunto con la discusión del currículo, en muchos casos, los programas pueden tener currículos que cumplen con los criterios que se basan en la investigación. Pero puede que necesiten alguna mejoría, en el caso de que tengan una necesidad especial dentro de su comunidad o de la población. Así que de nuevo, es una oportunidad, creo, de tener un intercambio, para agregar valor al principio del proceso en lugar de que se note en el medio del proceso.

Adia: Yo también lo creo. Así que la gente probablemente se pregunta cómo es este proceso. Y antes la gente me escuchó hablar de esto es una revisión que no se hace en terreno. Y esto es — una conversación. Pero dura. Puede durar hasta una semana. Así que hay una serie de conversaciones de 45 minutos.

Ann: No es una semana entera. No 24 horas.

Adia: No. No, no, no, no. Hay una serie. Eso es mucho tiempo. [Risa] No creo que nadie tenga la resistencia. Pero hay una serie de llamadas desde 45 a 120 minutos que planeamos con el concesionario durante esa semana. Le damos al concesionario una especie de carta blanca para que nos diga lo que

necesitan. ¿Con quién podemos hablar y cuándo? Y les damos bastante tiempo para establecer las entrevistas y las conversaciones. Y los invitamos a llevar a quien ellos piensan que es la persona adecuada para hablar con nosotros sobre los temas. Entonces, esperamos que va a ser una buena experiencia para los concesionarios y que tienen la oportunidad de compartir cosas, tanto las buenas

como los desafíos, que piensan al comienzo de sus operaciones del programa y que piensen de una manera que los puedan ayudar en el futuro.

Ann: Bueno, y de nuevo, vamos a hablar un poco acerca de los beneficios, y creo que realmente los hemos cubierto, pero creo que los vemos desde el principio, ¿cierto? Y creo que es muy importante, de nuevo, entrar tan pronto como sea posible, tener el diálogo y proporcionar sugerencias. Lo vemos como un... Sé que trabajan con interesados externos y los grupos que están interesados, a medida que hacíamos las revisiones y una de las cosas, creo yo, era este intercambio temprano.

Así que creo que un análisis al comienzo es importante. Una vez más no solo para validar la dirección de los concesionarios que están entrando, sino también para dar apoyo o empujar y probar un poco si se piensa que la dirección podría ser problemática para ellos. Claramente cualquier sugerencia, las sugerencias continuas a nuestras Oficinas Regionales son importante y repito, cuando se habla de progreso. No vamos a verlo en la mitad cuando ya es muy tarde. Nos importa, ya sea si son bebés o preescolares, es bastante tiempo en su vida. Así que queremos hacer las cosas bien desde el primer año.

Adia: Pienso que así es. Así que, Ann, hablamos tanto sobre el Área de enfoque uno, sé que la gente va a estar emocionada de escuchar sobre el Área de enfoque dos. Y entonces, ¿por qué no empezamos, por qué no empezamos y me cuentan acerca del Área de enfoque dos? ¿Qué deben esperar?

Ann: Muy bien. Así que hablamos un poco sobre eso. Incluso la gente... No es este guion, un guion rígido que la gente está siguiendo, sino que queremos ser claros. Creo que con los protocolos previos, la gente siempre tenía un sentido de consuelo sobre la transparencia.

Y queremos asegurarnos de que la gente ahora, ya sea para el Área de enfoque uno o el Área de enfoque dos, los protocolos en realidad — los protocolos para esas áreas describirán las áreas exactas y las normas que se van a tratar a lo largo de la conversación. Así que hay transparencia.

Adia: Sigue ahí. Y creo que la gente va a encontrar consuelo, porque los temas están ahí. Y bajo los temas, hay cosas de las que se referirán en renovación. Esto no es una conversación cualquiera. Cada revisor, también tendremos que pensar en una consistencia entre concesionarios. Así que cada revisor tiene temas y tienen lugares y normas que se tratarán con el concesionario y el concesionario va a ser muy consciente de lo que se trata cada uno de ellos.

Ann: Y de nuevo, y es gracioso que tenemos gente por ahí que conocen CLASS y los dominios. Y siempre pienso en ese tercer dominio, lo difícil que es, pero lo importante que es para el aprendizaje de los niños. ¡Y lo mismo con los revisores, si el concesionario dice algo que es interesante, queremos que los revisores hagan una pregunta de seguimiento! Y no pasarla por alto.

Porque creo que los programas han hecho... puede que no hayan sentido la libertad de ser tan expresivos como les estamos pidiendo que sean, sobre la forma en que están implementando los servicios, apoyando al personal, conduciendo observaciones, sea lo que sea, creemos que los

concesionarios tienen mucho que decir y este sistema va a promover ese nivel de expresión de la libertad. Y de nuevo, ahora soy la más vieja de la sala. Así que vuelvo a lo sabio que era donde realmente se comprobaba la caja de cumplimiento, ¿cierto?

Adia: Yo no estaba — no estoy — no estaba en ese entonces. [Risas]

Ann: Bien. Pero había una especie de comprobación de la caja, ¿cuántos enchufes? ¿Cuántos enchufes cubrirían las cosas eléctricas?

Adia: En el parque infantil.

Ann: Y creo que ese cambio ciertamente va a ser bien acogido. Y de nuevo, se podría decir, "Aquí está nuestra lista de verificación de seguridad, y esto es lo que hacemos todos los días, pero ¿no sería genial ir al centro y realmente ver que está funcionando?"

Adia: Es interesante que menciones eso, Ann, porque eso es exactamente lo que vamos a hacer. Creo que los concesionarios, como mencionaste antes, acostumbrados a que le pidiéramos la lista de verificación y la revisábamos y decíamos, "Bien, tienen la lista de verificación".

Pero este nuevo sistema es acerca de los concesionarios, que nos lleven y nos muestren cómo se usa la lista de verificación. ¿Cuáles son las tendencias de esa lista de verificación? ¿Cuáles son las cosas que se hacen para verdaderamente hacer que las cosas mejoren para los niños basándose en lo que hacen todos los días?

Ann: Creo que es muy cierto, y el otro ejemplo que utilizo que creo que es muy importante es la asociación con la familia y el compromiso con la familia. Creo que hubo un gran énfasis, que los programas gravitaron a — aunque estaba escrito ahí en algún momento — el acuerdo de asociación escrito. Pero hay mucho más.

Quiero decir que ese acuerdo es solo el comienzo de esa relación con la familia, los padres. E incluso creo que la oportunidad para que los padres sean capaces de articular, así como el personal, cómo se sienten comprometidos con el programa o cómo los programas hacen participar a los padres es mucho más libre. Y creo que dará muchas más oportunidades para los programas.

Adia: Y las normas realmente cubren mucho acerca de cómo los padres se involucran, cómo los padres se involucran en todos los servicios. Y tratamos de reflejar eso en el nuevo protocolo, solo para asegurándonos de que incluimos a los padres y la salud y la educación, en todos los lugares que creemos que los padres deben sentirse acogidos, y que deben tener la oportunidad de participar en el programa.

Así que tratamos de crear un protocolo que era muy sistemático, que no trataba realmente de que si había un enchufe enchufado o si había o no un peligro de tropiezo, sino que era acerca de cómo se

gestionaba el programa así mismo. ¿Cómo manejan la información que conocen sobre los niños y las familias? Y cómo están usando eso para mejorar realmente y hacer las cosas mejores para los niños.

Ann: Y creo que el último punto es que podrían estar haciendo preguntas en varias áreas en una conversación de 15 minutos o 20 minutos. Pero está todo unido. Quiero decir, si estamos hablando de servir a una población especial de niños, puede que tengan curiosidad si la demografía ha cambiado en la comunidad, cómo lo hace con el reclutamiento.

¿Cuáles son las áreas de salud específicas? ¿Hay diferencias en las familias? Tal vez es una población en donde el primer idioma no es el inglés, así que cuál es su enfoque coordinado planificado para apoyar a esas familias en todas esas áreas.

Adia: Bueno, fue interesante, cuando de hecho probamos estos concesionarios, los concesionarios están acostumbrados a seguir el protocolo y seguir pregunta, por pregunta. Y tendríamos estas preguntas y la gente se entusiasmaría tanto con su trabajo.

Empezarían a mostrarnos lo que hicieron. Y entonces decíamos, "¡Oh, eso es genial! ¡Creemos que lo tenemos todo!". Y ellos decían, "No hicieron todas las preguntas". Y le volveríamos a repetir a los concesionarios, "No. Aquí es donde se responden a todas las preguntas. Y se sorprendieron de lo bien que la gente escuchaba.

Y la importancia de lo que fue la conversación para entender exactamente lo que están haciendo. Así que el Área de enfoque dos es realmente la oportunidad para que el concesionario demuestre su habilidad para hacer varias cosas. Una es que estamos muy interesados en cómo los concesionarios monitorean y acceden al desempeño de su programa.

Entonces, ¿cómo sabe el programa cuán bien lo están haciendo? ¿Qué tan bien se proporcionan los servicios a las familias? ¿Se sienten acogidos en su programa? ¿Qué tan bien está usando su currículo? ¿Está haciendo implementaciones alineadas con lo que anticipó? ¿Las personas obtienen el desarrollo profesional que necesitan? Este protocolo también está muy centrado en la forma que se utilizan los datos.

Entonces, los concesionarios estarán muy interesados en saber que vamos a ir, vamos a revisar los datos, y ver cómo los usan, cuándo se usan, quién los usa, quién los recibe, y de qué forma los ayuda de verdad a tomar decisiones informadas sobre el programa.

Ann: Creo que uno de nuestros colegas, creo que podría haber sido en la Región I, hizo una búsqueda en las nuevas Normas de Desempeño sobre cuántas veces se usó la palabra datos. Creo que fue entre sesenta o setenta. Pero claramente — y esto ha sido un cambio enorme en las Normas de Desempeño y creo que se refleja aquí.

Adia: Y creo que va a ser realmente interesante para los concesionarios, porque cuando solo estábamos centrados en el cumplimiento, estábamos poniendo atención en cosas específicas en las normas, una tras otra. Pero las nuevas normas están tan bien entrelazadas y los datos son una parte tan importante de cómo los concesionarios operan su programa. Acabo de comentarlo como un tema prioritario en el nuevo sistema de revisión.

Ann: Y de nuevo, cuando pensamos en el desempeño del programa, y no quiero subrayar el progreso y el rendimiento de los niños que es increíblemente importante. Cuando queremos que los niños avancen a pasos agigantados, lo que es importante es que el programa tenga los datos para entender y explicar cómo los niños están progresando.

No es que hayan ido de aquí a aquí en tres meses, pero se trata de cómo sabe que ellos progresaron, y si hay brechas ahí, ¿qué se está haciendo para apoyar a los niños que no están progresando de una manera que se desarrolla típicamente? Creo que otra cosa sobre el desempeño del programa, pensamos en el desempeño del programa, pensamos en la primera infancia de los niños. Pienso en el desempeño del programa de otras maneras.

Si usted tiene cinco instalaciones, ¿cómo es el desempeño en torno al mantenimiento y la seguridad de esas instalaciones? Por lo que es trascendental, el desempeño del programa es enorme.

Adia: Es muy grande. Trasciende temas diferentes para el concesionario, pero todo se conecta entre sí. Es gracioso. Parece enorme, pero todo importa. Si usted tiene instalaciones que no se han mantenido bien, es muy difícil para los maestros enseñar ahí. Es muy difícil para los niños tener éxito en esas instalaciones. Así que todo va junto. Y este protocolo está muy interconectado y entrelazado.

Ann: Creo que la otra cosa que me gustaría destacar. Hablamos de las nuevas cualificaciones para el personal y sabemos que algunos programas aún están luchando para cumplir con los requisitos en la Ley, en particular en las comunidades con los maestros de bebés y niños pequeños. Y lo que esperamos, y de nuevo hablamos del desempeño del programa.

Si encuentra que tiene algunas áreas que sí, se está esforzando y no lo ha logrado completamente, ¿qué está haciendo para apoyar al personal con el fin de que cumplan con ciertas credenciales? ¿Tiene un plan de desarrollo profesional? ¿Hay una meta en términos de cronograma? ¿Proporciona observaciones y los apoyos que el maestro necesita para tener éxito? Y si es así, nos fijamos en el desempeño del concesionario. ¿Qué está haciendo para lograrlo?

No solo sus propios objetivos, sino de seguir manteniendo las Normas de Desempeño o esforzándose por cumplir esas normas de desempeño. Es el esfuerzo y la intencionalidad y la planificación, que creo que es importante para que los programas puedan articularse.

Adia: Y creo que con el tiempo, en este sistema, la gente se va a progresar en esto, ¿Cierto? Así que ahora mismo, la gente va preocuparse sobre la implementación de las normas y cómo lo hacen. Cuando

salimos y vemos los programas en el Área de enfoque dos, ya han estado haciendo esto por un par de años. Y así, vamos a ver esos programas. Y veremos qué tan bien han podido, por ejemplo, utilizar sus sistemas de desarrollo profesional para animar a los maestros a implementar el currículo, para ayudarles con estrategias que necesitan para pensar en el aula de sus niños.

Pensar en el trabajador social de la familia que está trabajando ahora, desarrollando relaciones con las familias y proporcionando los servicios que necesitan. El Área de enfoque dos es una especie de área de enfoque de demostración. En el Área de enfoque uno, nos enteramos de todas estas cosas maravillosas acerca de su fundación, pero cuando llegamos al Área de enfoque dos, se trata más que nada de comprender si el concesionario hace las cosas que piden las normas, y también si están o progresando y qué tipo de progreso están teniendo.

Ann: Creo que la otra cosa que esta área nos permitirá hacer, y no quiero decir que se han quedado cortos, pero no han tenido el tipo de información consistentemente. Creo que este conjunto de información, porque vamos a reunirla en categorías, dentro de la clasificación de cada concesionario, ¿correcto? No tiene que ser exactamente de la misma manera, pero vamos a tener información sobre el currículo.

Vamos a saber acerca de los sistemas que se utilizan para medir el progreso. Vamos a saber sobre las evaluaciones. Nos va a dar un mejor perfil nacional, porque con el tiempo, como estamos recopilando esta información, vamos a ser capaces de sumarla y articularla mejor, ya sea para el Congreso, ya sea para nuestra administración, una mejor imagen del desempeño general de los programas Head Start.

Adia: Y Ann, creo que a veces la gente — la gente siempre sabe que en la revisión, nunca revisamos todas las normas. Y a principios de este año enviaste una excelente carta a los concesionarios, informándoles que hay algunas normas que no vamos a revisar esta vez.

Y sabemos que hay cosas que la gente sigue trabajando en torno al currículo. Lo sabemos, la duración, todavía es un tema en el que los concesionarios están trabajando. Y así que esas son cosas que no están en este protocolo de revisión. No vamos a fijarnos si los concesionarios han completado esas secciones todavía. Los concesionarios deben seguir trabajando en todas esas cosas, pero no es algo que vamos a revisar en este momento.

Así que las normas que elegimos para revisar en el Área de enfoque dos, son aquellas en las que los concesionarios han trabajado durante mucho tiempo, y los concesionarios se familiarizan con ellas, incluso de las normas, el último conjunto de normas que teníamos.

Ann: Y creo que solo para hacer una distinción clara, las Normas de Desempeño de Head Start, que sabemos que todos deberían tener varias copias, ¿Cierto? Una en su velador al lado de la cama. Hay una tabla de cumplimiento en la parte posterior de las Normas de Desempeño. Y la tabla de cumplimiento denota las normas que Adia estaba hablando de que no eran efectivas 60 días después de la emisión de las Normas de Desempeño.

Y creo que esa fecha efectiva fue el 7 de noviembre de 2016. Y todas las que están en el cuerpo — esas son las que vamos a revisar y tomar una determinación. Son las que están en la tabla de cumplimiento que tienen fechas después de que el 7 de noviembre de 2016.

Adia: Y creo que fue una decisión muy justa por parte de la Oficina Nacional de Head Start. Creo que demuestra que la Oficina Nacional de Head Start da a los concesionarios esa oportunidad de implementar estas normas de una manera efectiva y de alta calidad. Al no revisar las que están en el Apéndice,

seguimos haciendo que los concesionarios se desarrollen con esas normas y obtengan un buen progreso. Así que el Área de enfoque dos. La gente querrá saber sobre la metodología que vamos a usar. Y de lo que hemos hablado bastante, sobre las conversaciones que queremos tener con los concesionarios.

Estas van a ser conversaciones muy importantes. Las usaremos como una herramienta que nos ayuda a entender y recopilar información. Queremos ver los datos de los concesionarios. Una manera que vamos a hacer eso es a través de algo que va a ser un poco nuevo en este sistema. Se llama el tour de datos. En vez de que el concesionario organice un montón de carpetas, nos den Dunkin Donuts con café y nos digan, "Nos vemos el viernes", lo que el equipo va a hacer es en realidad es recorrer los tours de datos con los concesionarios y vamos a dialogar sobre los datos que utiliza todos los días para proporcionar servicios a los niños.

Y así que no se trata de nosotros tratemos de interpretar los datos de ustedes. Se trata de que nos muestren sus datos y su interpretación, cómo los usan regularmente y cómo los utilizan con su personal, con el cuerpo directivo y con los padres para lograr diferencias en su programa.

Ann: Así que si yo fuera el gerente de ERSEA o el gerente de salud, puede que me encuentre un revisor sentado junto a mí en mi computadora y diré, "Lléveme a través de este sistema donde sabes que los niños están al día junto con sus EPSTD, o has identificado a un niño que está diagnosticado con necesidades especiales y ese niño ha sido referido. ¿Así que podría ser algo tan simple como esto?"

Adia: Es muy muy simple. Y se ve igual. Hicimos algunos pilotos. Les contaré una historia interesante. Salimos e hicimos exactamente eso con los concesionarios. Y cuando fuimos por primera vez, pensamos que sabíamos qué herramienta utilizaría el concesionario. Fue la asistencia. Y así que teníamos una hoja de cálculo y un Excel. Y dijimos, "Llena esto y danos la información", y el concesionario estaba muy dispuesto a hacerlo.

Pero cuando nos sentamos y hablamos con ellos, dijeron, no es cómo lo hacemos en absoluto. Y dijimos que estaba bien. Bueno, "vamos a terminar con esto y tirarlo, y nos muestran cómo lo hacen realmente". Y el concesionario nos llevó a su oficina y tenían una cantidad fenomenal de datos sobre la asistencia, y cuando los niños están allí, y cuando no estaban, y que padres llamaron, y quién estuvo

ausente por unos pocos días, y lo que hicieron en el seguimiento, y qué trabajador social de la familia estaba trabajando con esa familia.

Fue increíble verlo. Pero para quitar la barrera de "queremos este documento específico o esta cosa específica", y sentados allí con la gente en su escritorio, les dio la libertad y la oportunidad de realmente mostrarnos sus cosas. Y así funcionó muy bien. La otra cosa que vamos a hacer son las observaciones del centro y el aula. Los hemos hecho por mucho tiempo. Y vamos a seguir haciéndolo —

Ann: Diferente de la observación de CLASS.

Adia: Diferente de la observación de CLASS. Estas son las que tendremos — La gente me ha preguntado sobre esto. ¿Cuántos revisores? ¿Y quién va a salir? Y en este sistema, generalmente tenemos tres revisores dependiendo del tamaño de su programa. Los programas promedio tienen tres revisores. Si es más grande, habrá más, porque hay que cubrir más aulas y cubrir el personal. Pero en general, tendremos un revisor fiscal y dos revisores de Head Start.

Y esos revisores serán versados en la educación de la primera infancia, el compromiso familiar y la salud. Trabajarán juntos con ustedes en el programa para conseguir un entendimiento claro. Salen a hacer las visitas. Y los concesionarios realmente necesitan saber que cuando salimos a hacer las observaciones del aula, queremos que vengan con nosotros.

Ustedes son nuestro guía. Hablamos con ustedes con anticipación para hablar acerca de lo que veremos en el aula. ¿Cuáles son los datos que tiene sobre esta aula? ¿Cómo es el maestro en esta aula? Así que pedimos esas preguntas al comienzo.

Ann: El maestro está muy nervioso porque acaba de empezar la semana pasada.

Adia: El maestro está muy nervioso. La gente nos puede decir eso. El maestro acaba de empezar la semana pasada. Y así que queremos oír esas cosas. También queremos escuchar, si comenzaron la semana pasada, ¿cuáles son algunos de los apoyos que están dando a ese maestro? Hacemos un montón de preguntas antes de salir a visitar el aula.

Entonces, cuando estamos allí, le pedimos a la guía que nos diga lo que vemos. ¿Qué observamos en esta aula? ¿Qué pasa aquí? ¿Cómo el maestro usa el currículo? Observamos y hablamos, y luego tomamos notas y hacemos esa observación. Pero lo que los concesionarios también tienen que saber es que luego hablamos con el maestro.

Así que pasamos unos 10 o 15 minutos hablando con el maestro, preguntándole: ¿Cómo usa el currículo? ¿Cómo se está trabajando con los niños? ¿Cómo se individualiza? ¿Qué tipo de desarrollo profesional ha obtenido? Así que la observación no es esto. Solíamos llevar nuestras computadoras, y no decíamos nada. Nosotros solo tomamos nota. Es muy interesante ahora, y realmente es una asociación con el concesionario para entender lo que está sucediendo.

Y luego, hacemos un análisis fiscal. Y es muy divertido hacerlo. El concesionario tiene la oportunidad — el personal fiscal tiene la oportunidad, al igual que el personal del programa, para hablar con nosotros acerca de cómo operan fiscalmente. ¿Cómo está su sistema fiscal? ¿Es automatizado? ¿Debería ser? ¿Cuál es la capacidad del personal? Y realmente, ¿cómo utilizan el presupuesto para ayudar al programa a cumplir sus objetivos? Ya no es como solíamos entrar y hacer un montón de pruebas de operaciones.

Ann: Pero aún lo haremos.

Adia: Todavía hacemos pruebas de operaciones. Simplemente no lo hacemos—no hacemos las pruebas en blanco que solíamos hacer. Ahora conversamos con el concesionario y hacemos pruebas basadas en lo que nos dicen acerca de sus metas, sus objetivos, lo que están planeando hacer y la información que vimos. Así que a través de auditorías. Observamos las instalaciones. La persona fiscal ahora está revisando las instalaciones.

Así que la observación fiscal y el análisis es realmente, es amplio e incluye el programa, también. Así que esta revisión es de cinco días. Típicamente son cinco días. Y le conté a la gente sobre el tamaño del equipo. Así que hay típicamente tres revisores.

Ann: Otro comentario es que alguien -- Siempre hemos oído la expresión, la hemos utilizado muchas veces: Deben estar preparados para una revisión todos los días. Y lo que queremos decir es que si operan un programa y saben lo que estás haciendo, no debería importar. Y creo que este enfoque no permite prepararse, porque las respuestas no están ahí. Las respuestas las tiene el concesionario.

Adia: Sí. El concesionario tiene todas las respuestas. Esto dice lo bien que el concesionario proporciona estos servicios. Así que creo que hay un montón de buenos resultados para el Área de enfoque dos. Uno es que esta área de enfoque se trata de validar el progreso del programa.

Sabemos que los programas van a cambiar desde el momento en que los vimos en el Área de enfoque uno, se ha establecido la fundación. Está planificado. Se va en una dirección. Pero muchas cosas suceden en los programas. Como en este momento, por ejemplo, pensando con nuestros corazones y mentes en todos los programas de Texas y Louisiana que son absolutamente —

Ann: Y Florida.

Adia: Y Florida y Santa Cruz. Y St. Thomas. Todos los planes de sus programas van a cambiar en base a la situación de huracanes que tenemos en este momento. Y hemos cambiado. Hemos dicho que vamos a dejar de lado algunas de esas revisiones. Vamos a averiguar sobre la situación y pensar en la mejor manera de servir a esos programas, pero cosas como esas pasan.

Tal vez no a esa magnitud, en todos los programas. Y pensamos en cómo los programas cambian y se transforman. Y cuando llegamos al Área de enfoque dos, no se trata de validar sus planes. Se trata de

validar sus resultados y el progreso que ha logrado en el camino para cumplir con las Normas de Desempeño y cumplir con sus metas y objetivos generales.

Ann: Y puedo ver claramente que la gente tenía un plan, tenían una estrategia de implementación. ¿Está funcionando o hay correcciones de curso? Y creo que indican que en el mundo de las asociaciones de Head Start y Early Head Start, hay muchas correcciones de curso que ocurren todo el tiempo debido a las circunstancias que anticipamos y otras cosas que suceden que son inesperadas.

Y de nuevo, se emitirán informes en el caso de que no haya incumplimientos o deficiencias. Ciertamente, se incluirán en los informes y la gente recibirá esas sugerencias. Pero también oirán acerca de las cosas que están — los resultados que están logrando. Su progreso en el desempeño. Por lo tanto, tendremos una idea más completa del perfil del concesionario.

Adia: Por supuesto. Hemos llegado al final y es hora de que yo le diga a la gente acerca de los recursos que tendremos disponibles.

Ann: También vamos a quedarnos y responder a algunas preguntas.

Adia: Sí, podemos terminar esta presentación de PowerPoint. Así que una de las cosas que queremos que la gente sepa es que muchas cosas van a estar disponibles tanto en el ECLKC como en la Expo de revisión. Lo hacemos todos los años. La gente se entusiasma. Va a comenzar hoy a las 3:30. Así que esperamos que la gente vaya y mire todas las herramientas y las presentaciones, y todo lo que tenemos para ofrecer. Y estamos emocionados de estar en terreno y ver a los concesionarios durante toda esta temporada de supervisión.

Ann: Gracias. Y ahora las preguntas.

Adia: Sí, a las preguntas.