

Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon



La Alianza de Cuidado Infantil de Oregon basa su diseño, implementación y mejora en los proveedores y sus perspectivas.

Los proveedores de cuidado infantil formaron parte del equipo de diseño conjunto que desarrolló el plan inicial de la Alianza y participan activamente en su comité asesor. Los entrenadores de la Alianza se reúnen regularmente con los proveedores participantes compartiendo sus fortalezas y necesidades con el equipo de la Alianza. Los proveedores también tienen la oportunidad de compartir sus ideas y comentarios a través de la evaluación continua de la Alianza.

Este reporte resume los temas clave y las ideas principales que surgieron en entrevistas con 18 proveedores de la Alianza.

Durante estas conversaciones, los proveedores compartieron cómo comenzaron en el cuidado infantil, sus fortalezas y objetivos de negocio, así como sus experiencias con la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon. Todas las citas se comparten con autorización.

“

I'm proud that I [started my business]. It's a lot to go out on your own and try something different. I'm proud that I can be part of the community and give back. I'm just happy to be doing something that I find a lot of joy in.

Estoy orgullosa de haber [comenzado mi negocio]. Es duro salir por tu cuenta e intentar algo diferente. Estoy orgullosa de poder ser parte de la comunidad y retribuir. Simplemente estoy feliz de estar haciendo algo en lo que encuentro mucha alegría. (Trad.)

”



Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon

Los proveedores se están beneficiando de su participación en la Alianza de formas significativas.

La Alianza ayuda a los proveedores a tomar medidas importantes para estabilizar y fortalecer sus negocios.

Los proveedores participantes están:

- **Adquiriendo conocimientos sobre sus propios negocios y cómo administrarlos**
- **Fortaleciendo sus políticas y prácticas empresariales**
- **Viendo un mayor interés e inscripciones por parte de las familias**
- **Desarrollando capacidades para crecer o participar en otros programas**
- **Aprendiendo a sentirse cómodos con la tecnología y las habilidades técnicas**

Los proveedores se sienten apoyados, seguros, empoderados y más profesionales como resultado de participar en la Alianza.

Los proveedores reconocen a sus entrenadores y compañeros por ayudarlos a **sentirse menos aislados**, y a la capacitación y las herramientas de la Alianza por **validar, legitimar y profesionalizar su trabajo**.

Como resultado, **los proveedores se identifican como dueños de negocios y reconocen la importancia de su trabajo y el valor de sus negocios para sus familias e hijos**.

Algunos describen cómo sus objetivos comerciales están evolucionando debido a la confianza y la comprensión que están adquiriendo a través de la Alianza. Otros describen formas en que la Alianza los está **empoderando**, ayudándoles a soñar en grande sobre su crecimiento o abogar por sí mismos y sus compañeros.

“

I didn't realize how much there is to know... like I didn't realize I could ask people to pay me the month ahead. Now I can stand behind that and tell parents this is my policy, and it isn't out of nowhere.

No me daba cuenta de cuánto hay que saber... No me daba cuenta de que podía pedirle a la gente que me pagara el siguiente mes. Ahora puedo respaldar eso y decirles a los padres que esta es mi política, y que no salió de la nada. (Trad.)

”

“

There's a whole group of people who are ready to support you. I didn't feel like I was floating out here. Everyone has been welcoming and kind and wanting to help in any way.

Hay todo un grupo de personas que están listas para apoyarte. No me sentía como si estuviera ahí flotando. Todos nos han dado la bienvenida, han sido amables y quieren ayudar de cualquier manera. (Trad.)

”

“

Nunca pensé en tener yo un negocio pero estoy aprendiendo a ordenarme y tener Excel, ir bajando mis gastos.

”

Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon

Los proveedores de la Alianzas tienen diversos orígenes. Muchos tienen una gran experiencia brindando cuidado infantil de alta calidad, pero poca educación formal en negocios.

Algunos proveedores de la Alianza comenzaron sus negocios de cuidado infantil para cuidar a sus propios hijos o nietos. Otros se educaron formalmente sobre temas de infancia temprana o abrieron sus negocios después de trabajar en otros espacios de cuidado infantil. Dadas estas experiencias diversas, los entrenadores de la Alianza deben proporcionar apoyo individualizado, basado en relaciones y culturalmente apropiado para responder a los contextos de los proveedores y ayudarlos a avanzar hacia sus objetivos individuales.

“

En México terminé mi licenciatura en preescolar más no me titulé, hice mis cuatro años de universidad, después cuando me vine salí embarazada, me dediqué a la casa. Cuando me alivié de mi tercer bebé, una niña, fui a aplicar a un Head Start para ver si me la cuidaban pero descubrí que podía aplicar para trabajar ahí, duré cuatro años trabajando ahí, hasta que me decidí a hacer mi propio negocio

”

Los proveedores de la Alianza tienen fortalezas que incluyen creatividad, paciencia, persistencia y motivación.

Los proveedores identifican más fácilmente sus fortalezas como proveedores de cuidado infantil que como dueños de negocios. Los proveedores se describen a sí mismos como pacientes, empáticos, persistentes, organizados, flexibles, creativos, amables pero firmes y consistentes. También se ven a sí mismos con talento para planear el apoyo a los niños y son capaces de hacer muchas tareas al mismo tiempo.

Cuando se les pide que hablen de sí mismos como dueños de negocios, algunos proveedores reconocen que estas habilidades también podrían aplicarse a la administración de su negocio, pero la mayoría tiene problemas para nombrar sus fortalezas de gestión empresarial. Existe una oportunidad para que los entrenadores ayuden a los proveedores a nombrar, valorar y aprovechar sus fortalezas como propietarios de negocios.

Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon

Los entrenadores de la alianza tienen un rol fundamental en el apoyo a los proveedores

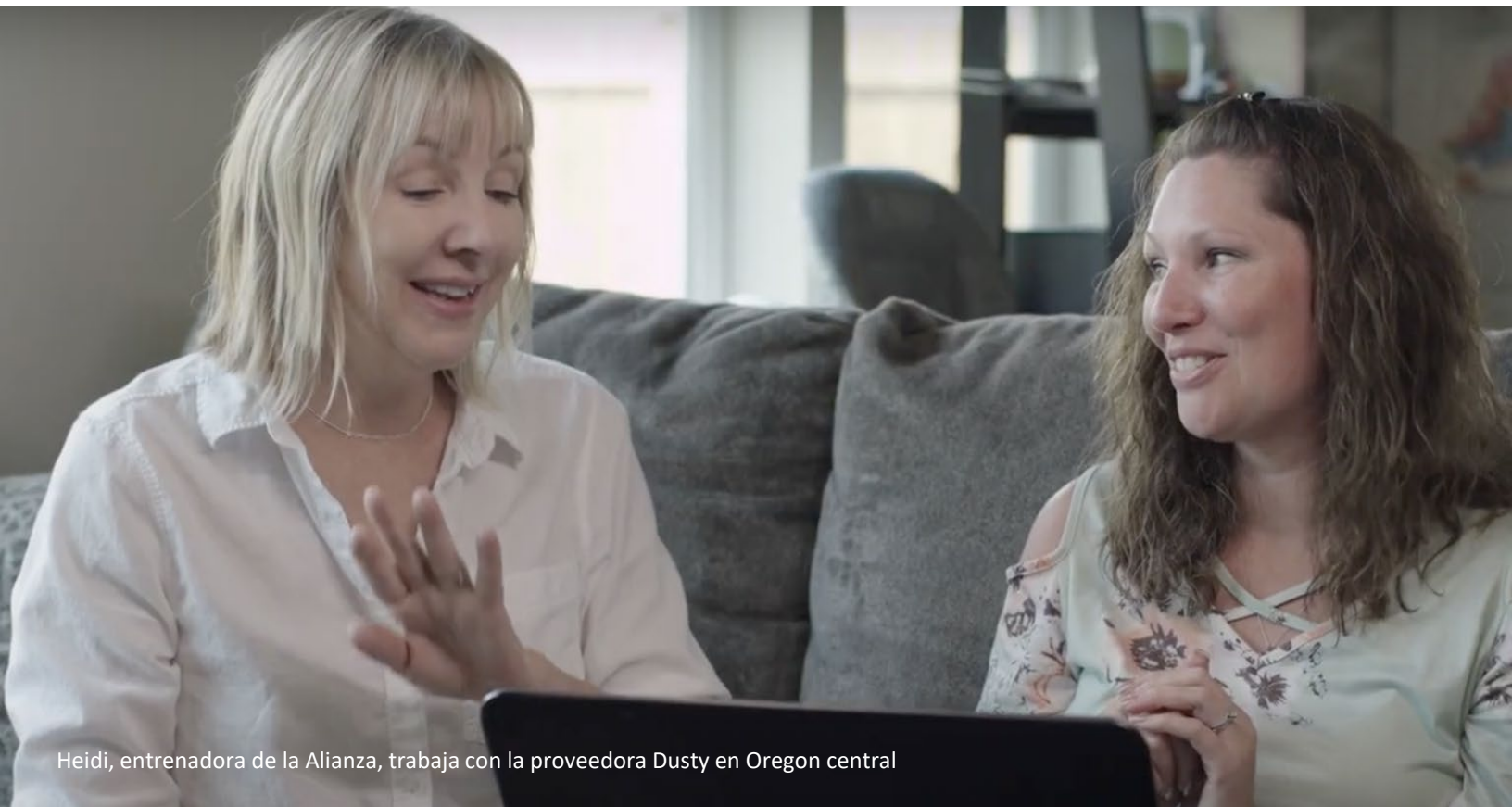
Los proveedores comparten una gratitud entusiasta por sus entrenadores de la Alianza, valorando su confiabilidad, preocupación, motivación, comprensión, paciencia y arduo trabajo. Las descripciones de sus experiencias con los proveedores demuestran que los entrenadores están construyendo relaciones sólidas y de confianza con los proveedores y lo importante que es esto para sentirse apoyados, en confianza y avanzando. Esto destaca el rol fundamental de los entrenadores dentro del modelo de la Alianza.

“ [My coach] is great. She’s been wonderful and just checking in to make sure we’re doing alright. The accountability has been good for me. She gives us lots of praise and is always filling our cups. She says she’s so proud of everyone, that we’re amazing, strong women.

[Mi entrenadora] es genial. Ella ha sido maravillosa y se comunica para asegurarse de que lo estamos haciendo bien. La responsabilidad ha sido buena para mí. Nos felicita y siempre nos está llenando de energía. Dice que está muy orgullosa de todas, que somos mujeres increíbles y fuertes. (Trad.) ”

“ Yo le digo que ella es mi angel porque me dice lo que las otras personas que me prepararon para tener mi negocio no me dijeron.

I tell her she’s my angel because she tells me what the other people who prepared me to have my business didn’t tell me. (Trans.) ”



Heidi, entrenadora de la Alianza, trabaja con la proveedora Dusty en Oregon central

Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon

Encontrar tiempo para administrar el negocio es un gran desafío para los proveedores.

La mayoría de los proveedores tienen horarios muy ocupados y les es difícil encontrar tiempo para el trabajo administrativo. Esta es una de las razones por las que Wonderschool no se usa lo suficiente para lograr un progreso visible en las finanzas, las inscripciones, etc.

Muchos proveedores también enfrentan barreras relacionadas con el acceso, sus habilidades y su comodidad con la tecnología.

Si bien muchos proveedores están aprendiendo herramientas digitales y van ganando comodidad con la tecnología, muchos aún carecen de las habilidades, la confianza y/o el equipo (hardware) o programas (software) necesarios para administrar mejor sus negocios. Agradecen el entrenamiento paciente, la capacitación bilingüe de Wonderschool y la inversión de la Alianza en clases básicas de computación, pero es probable que se necesite más apoyo para al menos algunos proveedores.

Estabilizar y fortalecer los negocios de cuidado infantil lleva tiempo.

Los proveedores están haciendo cambios que impactan cómo administran sus negocios, pero se necesita tiempo y dedicación para desarrollar nuevas prácticas y hábitos. La velocidad con la que los proveedores aprenden sobre administración, el uso de Wonderschool y tomar decisiones de negocios basadas en datos varía enormemente. Probablemente tomará años, y no meses, ver resultados duraderos y medibles.

“

El mayor reto es el tiempo... No solamente lo digo por mí, cuando tenemos juntas con las demás compañeras, todos dicen lo mismo.

”

“

[La tecnología] no es lo mío, no sé si es falta de costumbre... Para nosotros es un reto, un dolor de cabeza, un estrés ...

”

“

I didn't have any business training. That's been the biggest turnabout for me – being more business oriented, having Zoom classes and meetings, it was hard to transition into that.

No tenía ninguna formación de negocios. Ese ha sido el mayor cambio para mí: estar más orientada a los negocios, tener clases y reuniones por Zoom, fue difícil hacer la transición a eso. (Trad.)

”

Voces de los proveedores de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon

“

El negocio no es de un año, esto está para ver frutos en el tercero, cuarto año ... Pienso yo, el primer año puede haber un poquito pero no es tanto. Hay que ir ahorrando, guardando, pienso que el otro año puede haber un poco más de ingreso.

”

El equipo de la Alianza está incorporando los conocimientos y comentarios de los proveedores en la planificación a corto y largo plazo.

La Alianza está:

- Explorando quién se está beneficiando más de la Alianza y cómo comunicarse mejor con los proveedores sobre las expectativas y los apoyos disponibles para ayudar a encaminar a los proveedores hacia el éxito.
- Adaptando aún más las ofertas de la Alianza para satisfacer las distintas necesidades de los proveedores e invertir en los tipos y niveles adecuados de apoyo (incluida una mayor inversión en alfabetización digital y soporte tecnológico).
- Trabajando con entrenadores para desarrollar capacitaciones que aprovechen las fortalezas y recursos del proveedor.
- Ampliando las oportunidades para que los proveedores pasen tiempo juntos en redes de apoyo entre pares, tanto a nivel regional como en toda la Alianza.
- Reconsiderando cómo se puede entender el progreso significativo y ajustarlo a lo que importa más a los proveedores (como desarrollar la identidad de su negocio, tener confianza y sentirse apoyados).
- Cambiando las expectativas sobre cuánto tiempo podría llevar que los proveedores establezcan o fortalezcan sus negocios de manera duradera y medible.

Más información sobre este reporte

Un total de 18 proveedores de cuidado infantil que participan en el nivel 2 de la Alianza de Cuidado Infantil de Oregon fueron entrevistados entre octubre de 2022 y enero de 2023. Estas conversaciones tenían la intención de:

- Conocer más sobre las experiencias de los proveedores con la Alianza, así como sus fortalezas, necesidades y desafíos de forma más general, y para comprender el valor que la diversidad de capital y fortalezas culturales, lingüísticas y humanas aportan al ecosistema de cuidado infantil
- Orientar la posterior implementación/desarrollo de la Alianza centrada en el proveedor e impulsada por la equidad
- Ayudar a comunicar las experiencias de los proveedores para orientar a otros sistemas, estructuras y programas de apoyo de forma similar

Este reporte resume lo que escuchamos y aprendimos a través de estas conversaciones. Todas las citas incluidas se comparten con el permiso de los proveedores y se mantienen anónimas para proteger la privacidad del proveedor. Más información sobre los proveedores participantes o las preguntas formuladas está disponible a solicitud.

Para obtener más información, comuníquese con Kim Leonard, Responsable de investigación y aprendizaje, en la Oregon Community Foundation - kleonard@oregoncf.org o Lisa Tynan, Directora de Alianza, en Neighborhood House - ltynan@nhpdx.org