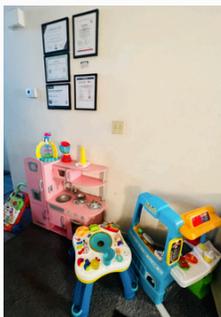
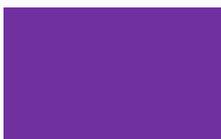




DEL DESIERTO AL OASIS DEL CUIDADO INFANTIL

Expansión del sector de cuidado infantil en el hogar del condado de Stanislaus



Análisis, datos y plan de implementación

ABRIL 2024



Brooks, J. (2024). Del desierto al oasis del cuidado infantil, Expansión del sector de cuidado infantil en el hogar del condado de Stanislaus: Análisis, datos y plan de implementación. Nurture para Stanislaus 2030.



ANTECEDENTES

Foto: Centro para el Progreso
Estadounidense

El Plan de Inversión Stanislaus 2030 planteó una visión compartida para la prosperidad económica en el Condado y las inversiones clave necesarias para alcanzar esa visión. El Plan identificó el cuidado infantil como una barrera crítica al empleo, no relacionada con las aptitudes de los trabajadores. El cuidado infantil es esencial para la prosperidad económica; la inversión en el cuidado infantil genera empleo y permite que más personas accedan al mercado laboral.

El aumento de la inversión pública en cuidado infantil de alta calidad [educación y cuidado en la primera infancia, (ECE)] ... estimularía el crecimiento. Por una parte, un aumento en el financiamiento permitiría generar mayores ingresos para los proveedores, lo que a su vez generaría una onda expansiva de la actividad en toda la región a través de un efecto económico multiplicador.

Sin embargo, los mayores beneficios del gasto en ECE son el crecimiento en el nivel de empleo, ingresos y productividad de los padres, una fuente de potenciales ganancias para la economía de California aún no aprovechada. (Anna Powell, 2019)

– Centro de Investigación y Educación Laboral de UC Berkeley

Sin embargo, sólo el 17% de los padres que trabajan en el Condado de Stanislaus tienen acceso a proveedores de cuidado infantil certificados. El Condado necesita 36,000 plazas adicionales para niños recién nacidos a 12 años para satisfacer la demanda (Stanislaus Child Development Local Planning Council, 2020). Además, dos tercios de los adultos en edad de trabajar que no forman parte de la población económicamente activa son mujeres. En el Condado de Stanislaus, el porcentaje de adultos en edad activa que no trabajan dedicados al cuidado infantil es considerablemente mayor (60%) que en el resto del país (40%) (Oficina del Censo de los EE.UU., 2021). La iniciativa de Expansión del Sector de Cuidado Infantil en el Hogar es la estrategia principal en la que Stanislaus 2030 está invirtiendo para abordar esta brecha.

El objetivo a largo plazo de la Iniciativa de Expansión del Sector de Cuidado Infantil en el Hogar es transformar los desiertos de cuidado infantil en oasis en el Condado de Stanislaus. En los desiertos de cuidado infantil, hay una o menos plazas certificadas por cada tres niños que las necesitan. La iniciativa pretende ampliar drásticamente la oferta de cuidado en los códigos postales más necesitados, de modo que los padres puedan elegir entre una amplia oferta de cuidado a cargo de cuidadores autorizados con ingresos suficientes para mantener a sus familias.

El Plan Piloto de Expansión de Cuidado Infantil en el Hogar fue financiado en el verano de 2023 por el Condado de Stanislaus, con Fondos Federales de Recuperación Fiscal Estatal y Local de la Ley del Plan de Rescate Estadounidense (ARPA). La fase piloto tenía principalmente dos objetivos. El primero de ellos era probar y aprender de un programa innovador y escalable de desarrollo de la iniciativa del sector de cuidado infantil. El segundo era identificar los problemas de alineación del sistema críticos para el éxito de la implementación a gran escala de la iniciativa.

Nuestro objetivo es convertir los desiertos de cuidado infantil en oasis, de modo que los padres puedan encontrar guarderías y los cuidadores ganar un sustento digno



RESUMEN DEL INFORME

Foto: Centro para el Progreso
Estadounidense

Este informe se divide en cuatro secciones. En la primera sección, repasamos el contexto del proyecto piloto, es decir, lo que sabíamos sobre la economía del cuidado infantil al inicio del proyecto. A continuación, revisamos un análisis de los datos locales para esbozar un panorama del cuidado infantil en el Condado de Stanislaus y lo que se necesita para abordar las principales dificultades.

La segunda sección reflexiona sobre el piloto. Explica las razones para utilizar el enfoque único de Nurture, reflexiona sobre los resultados y las lecciones aprendidas, y evalúa nuestro éxito en la preparación de emprendedores para dirigir con éxito emprendimientos de cuidado infantil en el hogar.

La tercera sección articula la necesidad de alinear los sistemas y describe los vínculos emergentes de los servicios con otros actores del ecosistema de proveedores de servicios del sector público. Plantea los argumentos a favor de una titularidad amplia y compartida para hacer frente a la escasez de proveedores de cuidado certificados en el Condado.

La última sección de este informe presenta un plan de implementación de 10 años factible para cerrar la brecha en la oferta de proveedores certificados de cuidado infantil, mejorar la calidad del empleo de los cuidadores y permitir una mayor inserción de los padres en el mercado laboral.

El informe aboga por una responsabilidad amplia y compartida
para hacer frente a la escasez de cuidadores certificados
en el condado

ANÁLISIS DEL CONTEXTO

Fundamentos de la economía del cuidado infantil

- Por qué el cuidado infantil en el hogar

Escasez de proveedores certificados de cuidado infantil en el Condado de Stanislaus

- Dónde y para quién es más crítica la escasez
- Perspectivas de empleadores y empleados

Rol esencial de los subsidios para el cuidado infantil

- Amplia disponibilidad de subsidios... Un cambio revolucionario
- Desconocimiento de los subsidios disponibles
- Expansión simultánea de la oferta y la demanda

REFLEXIONES PILOTO

¿Qué es Nurture?

- Una solución a la altura del problema
- Diseño para futuros emprendedores marginados

Experiencia piloto, lecciones y resultados

- Contratación
- Curso de Nurture
- Certificación estatal para el cuidado infantil
- Puesta en marcha de emprendimientos

ALINEACIÓN DE SISTEMAS

Mandato público para apoyar a los emprendedores de cuidado infantil

- Recursos públicos para apoyar el espíritu emprendedor en el cuidado infantil
- Posibles articulaciones entre servicios

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

- Teoría del cambio
- Actividades, calendario, resultados
- Presupuesto de implementación
- Infografía de impacto

ANÁLISIS DEL CONTEXTO

Fundamentos de la economía del cuidado infantil

El cuidado infantil es una falla del mercado. Como la mayoría de los padres no pueden permitirse pagar el costo real del cuidado infantil, los salarios del sector se reducen artificialmente y la oferta de cuidados no alcanza a cubrir la demanda. Las fuerzas según la teoría económica clásica empujan hacia el equilibrio de mercado son ineficaces ante una falla de mercado. Los cuidadores no pueden aumentar los precios lo suficiente para que el cuidado infantil sea una ocupación atractiva. Los padres no pueden decidir que no "necesitan" cuidado infantil, simplemente en función del precio.

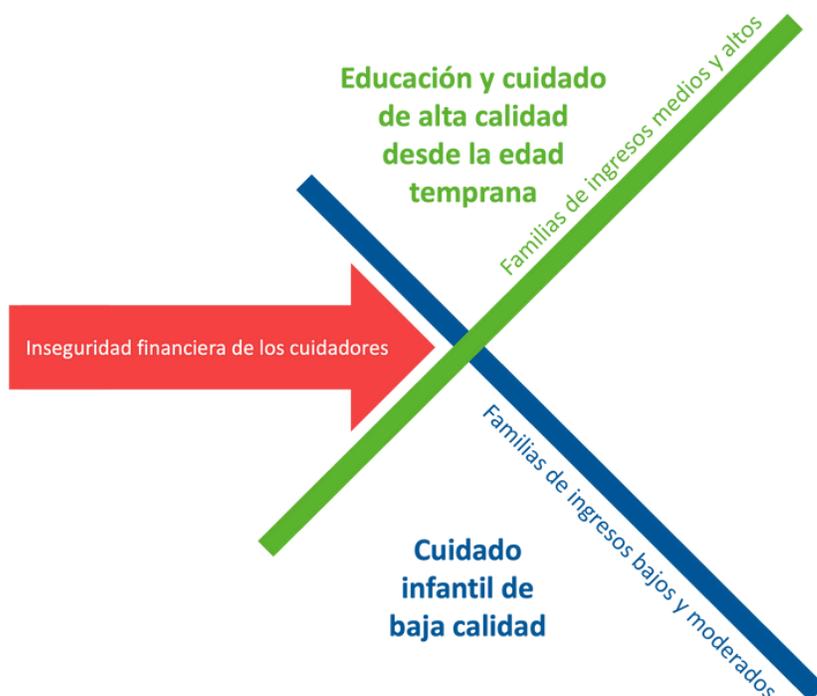
Las familias que pueden permitirse pagar un precio más alto pueden acceder a la limitada oferta de proveedores privados de cuidado infantil de calidad. Los que no pueden pagar más suelen verse obligados a optar por cuidado informal no certificado, lo que a menudo implica menor calidad. (La oferta de cuidados de calidad subvencionados con fondos públicos, como Head Start, está muy lejos de poder cubrir la demanda).

Los niños que no reciben educación temprana de calidad empiezan el kínder con retraso y suelen quedar rezagados. Los padres que no pueden acceder al cuidado infantil quedan excluidos de la población activa y no pueden contribuir al dinamismo económico de la región. Los proveedores de cuidado infantil, que desempeñan un papel fundamental en la preparación de la próxima generación, luchan por llegar a fin de mes.

Para apuntalar los cimientos de la economía del cuidado infantil se requieren cambios radicales en el sistema público de cuidado infantil, como la reforma del sistema de reembolsos. Sin embargo, incluso si bien a los activistas y los responsables políticos les cuesta lograr un acuerdo, debemos celebrar cuando encontramos una "rosa entre las espinas". El emprendedurismo en el sector de cuidado infantil es un refugio en un mercado que, de otro modo, sería disfuncional.

Apoyar el desarrollo de emprendimientos de cuidado infantil en el hogar puede tener un gran impacto en los niños, los padres y los cuidadores. Esta estrategia puede aumentar los ingresos de los cuidadores, mejorar la calidad del cuidado infantil y aumentar la oferta de cuidados para que los padres puedan trabajar.

EL CUIDADO INFANTIL ES UNA FALLA DE MERCADO



POR QUÉ EL CUIDADO INFANTIL EN EL HOGAR ... UNA ROSA ENTRE LAS ESPINAS

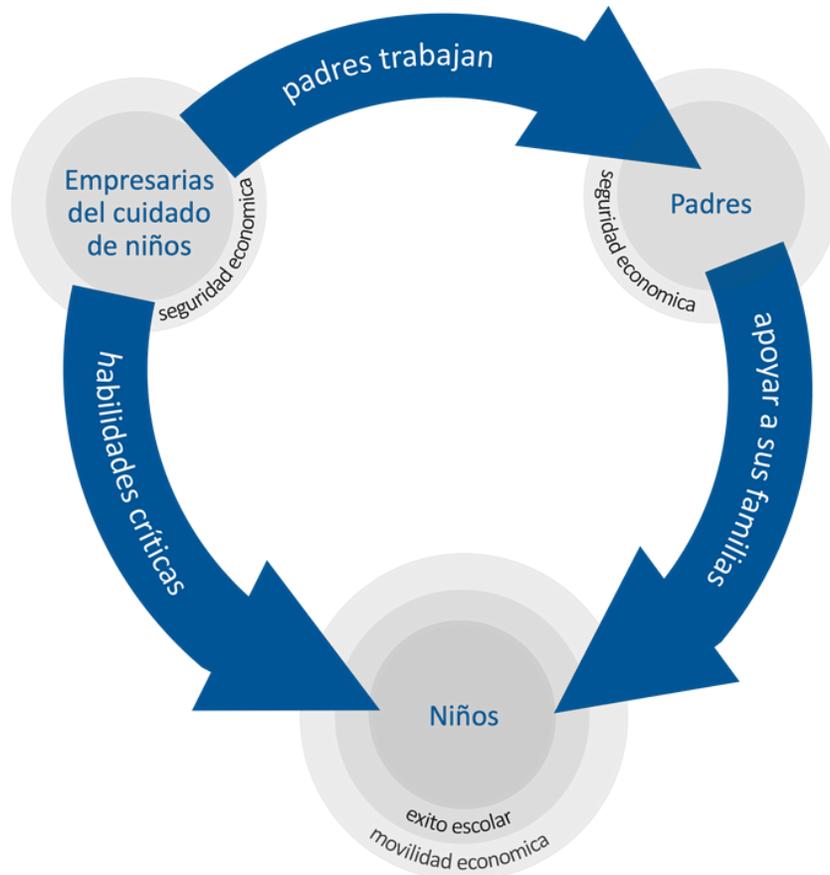
El Condado de Stanislaus es un "desierto de cuidado infantil", donde hay una o menos plazas autorizadas por cada tres niños (Centro para el Progreso Estadounidense, 2020). Sin embargo, la escasez de cuidados no afecta de igual manera a los niños de todas las edades. De los 36,000 niños del condado que necesitan cuidado a cargo de un proveedor certificado, casi la mitad, o 17,000, tienen entre 0 y 2 años (Stanislaus Child Development Local Planning Council, 2020).

Los bebés y los niños pequeños suelen ser cuidados en el hogar, tanto por decisión de los padres como por razones económicas: la cantidad de adultos que se necesita por niños no es rentable para esta franja etaria. Al centrar los esfuerzos en aumentar la oferta de cuidado en el hogar, apuntamos a la franja de cuidado infantil con mayor demanda.

Además, el emprendedurismo en el cuidado infantil ofrece una oportunidad única de obtener ingresos para mantener a la familia en un sector en el que el salario medio en California se ubica apenas por encima de 10 dólares por hora, ajustado por el costo de vida (Centro para el Estudio del Empleo en el Sector de Cuidado Infantil de UC Berkeley, 2020).

Los emprendedores de cuidado infantil de Central Valley que admiten niños subvencionados y aplican prácticas empresariales sólidas pueden obtener, después de gastos, 50,000 dólares anuales (Nurture, 2022).

Por último, los emprendimientos de cuidado infantil certificados presentan pocas barreras de acceso para quienes tienen escasas alternativas de seguridad financiera. Para obtener la certificación del estado de California no se requiere ni el título de la escuela secundaria, ni autorización legal de trabajo, ni saber hablar inglés.



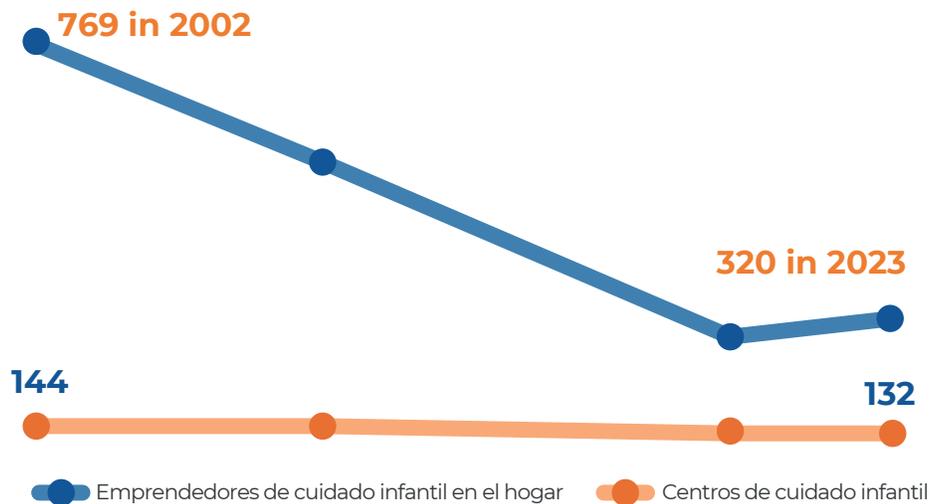
Escasez de proveedores de cuidado infantil en el Condado de Stanislaus

Durante las dos últimas décadas, la oferta de proveedores certificados de cuidado infantil en el Condado de Stanislaus ha ido disminuyendo.

La baja ha sido más pronunciada entre los programas de cuidado infantil en el hogar, que son los que tienen más probabilidades de satisfacer las necesidades de las familias con bebés y niños pequeños, así como de las que trabajan en horarios no tradicionales y las que prefieren recibir cuidados en un idioma distinto del inglés.

La escasez de proveedores certificados también es más pronunciada en determinadas zonas geográficas y para determinados sectores de la población. En general, los desiertos de cuidado infantil, como los del Condado de Stanislaus, tienden a ser más pobres, y más rurales y latinos, en comparación con los lugares con suficiente oferta de proveedores de cuidado certificados (Centro para el Progreso Estadounidense, 2020).

Número de centros de cuidado infantil del condado de Stanislaus
Por año, 2002 - 2023



Fuente: Oficina de Educación del Condado de Stanislaus, 2024

¿DÓNDE Y PARA QUIÉN ES MÁS AGUDA LA ESCASEZ DE PROVEEDORES CERTIFICADOS DE CUIDADO INFANTIL?

Comunidades de alta demanda y bajos ingresos

Para identificar las comunidades del Condado de Stanislaus más necesitadas, hemos recopilado datos locales —con la ayuda del investigador de la Universidad del Pacífico Thomas Pogue, Ph.D.— de la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus, el Departamento de Desarrollo del Empleo del Condado de Stanislaus y la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Analizando datos sobre la falta de oferta de cuidado, el número de trabajadores, los índices de pobreza y las brechas de participación en la población activa, identificamos siete códigos postales de alta demanda y bajos ingresos.

Estimamos que para cubrir la demanda insatisfecha de cuidado en estas comunidades es necesario crear 6,000 nuevas plazas. Si tomamos en cuenta los límites de capacidad, esa cifra se traduce en 1,500 nuevos emprendimientos o ampliación de emprendimientos existentes. Durante la próxima década, el Condado de Stanislaus necesitará generar anualmente 150 nuevos emprendimientos de cuidado infantil en el hogar o ampliar los existentes.

COMUNIDADES DE ALTA DEMANDA Y BAJOS INGRESOS

Demanda de cuidado insatisfecha de bebés y niños pequeños Certificación para viviendas pequeñas	Trabajadores	150% de pobreza, individuos	Brecha de empleo en edad activa	Código postal	Zonas de bajos ingresos
-334	26,747	16%	26%	95307	Ceres
-330	27,878	22%	31%	95351	Rouse (Modesto)
-268	31,359	15%	26%	95350	Aurora (Modesto)
-212	26,087	19%	25%	95380	W Central Turlock
-137	17,816	15%	29%	95358	Bret Harte, Shackelford (Modesto)
-137	14,262	15%	28%	95354	NE Downtown Modesto
-91	6,036	17%	33%	95386	Waterford

El condado de Stanislaus necesita 150 nuevos emprendimientos de cuidado infantil en el hogar al año durante los próximos 10 años para hacer frente a la demanda más insatisfecha

PERSPECTIVAS DE EMPLEADORES Y EMPLEADOS

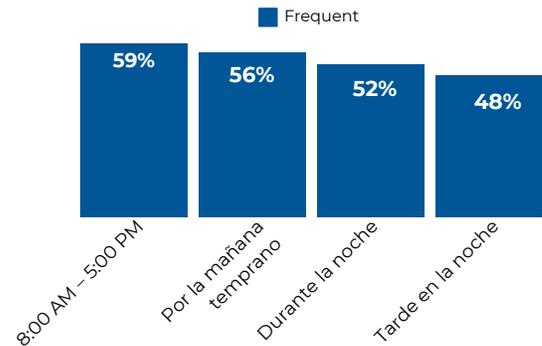
Debilidades de los empleadores

En noviembre de 2023, realizamos una encuesta entre los empleadores del Condado de Stanislaus. Setenta y un empresas, entidades gubernamentales y organizaciones, que representan a más de 100,000 trabajadores, respondieron la breve encuesta.

La encuesta mostró que el ausentismo y la dificultad para cubrir vacantes eran — independientemente del turno— algunas de las problemáticas más importantes que enfrentan las empresas con 500 o más empleados.

Los grandes empleadores suelen tener dificultades para cubrir vacantes y/o con el ausentismo laboral

Dificultad para cubrir vacantes y/o ausentismo de los grandes empleadores



Necesidades de los empleados y potenciales trabajadores

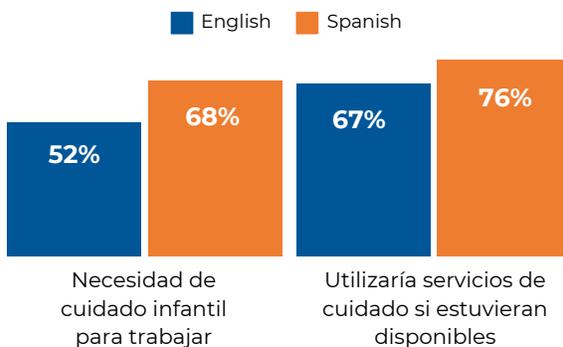
Al mismo tiempo, realizamos una encuesta entre los empleados y potenciales empleados del Condado de Stanislaus, a la que respondieron más de 700 personas. La encuesta, que se envió principalmente a los empleados a través del correo electrónico de sus empleadores, arrojó inicialmente muy pocos resultados hispanohablantes.

Para aumentar la representación de los hispanohablantes, complementamos la recolección de datos con encuestas presenciales a los clientes y empleados del mercado de pulgas de Ceres el 3 de diciembre. La baja varianza entre las 50 respuestas de la encuesta presencial en español nos da una confianza razonable en que las diferencias entre los hispanohablantes y los angloparlantes reflejan diferencias a nivel de población.

Los trabajadores y potenciales trabajadores informaron de una gran demanda de cuidado, en particular los hispanohablantes. Dos tercios de los hispanohablantes necesitan cuidado infantil para trabajar; tres cuartas partes indicaron que si tuvieran alternativas de cuidado disponibles cerca de su domicilio o de su lugar de trabajo recurrirían al servicio.

Alta demanda de cuidado infantil, sobre todo entre los hispanohablantes

Necesidad de cuidado de los empleados y demanda de los clientes



Rol esencial de los subsidios para el cuidado infantil

La investigación ha demostrado que la educación temprana de alta calidad no sólo impulsa el éxito individual, tanto académico como personal, sino también genera mejores resultados de salud, sociales y económicos en general (Heckman, 2012). Por desgracia, muchos niños no pueden acceder a educación temprana de calidad.

Dado que la mayoría de los padres no pueden permitirse el costo real del cuidado infantil, las subvenciones son necesarias para corregir la falla de mercado. Históricamente, sin embargo, los fondos proporcionados por California han sido hasta hoy insuficientes para asistir a todas las familias que tienen derecho a recibir ayuda financiera en virtud de sus ingresos.

AMPLIA DISPONIBILIDAD DE SUBSIDIOS... UN CAMBIO REVOLUCIONARIO

Después de una década de meseta en el nivel de subsidios estatales, los responsables políticos comenzaron a aumentar gradualmente la financiación para ayudar a los padres a pagar el cuidado a partir del año fiscal 2018-19. Sin embargo, la pandemia de Covid-19 puso de relieve el papel esencial que desempeña el cuidado infantil en el funcionamiento de la economía. Los responsables políticos respondieron aumentando drásticamente el número de familias que podían recibir un subsidio. En los últimos cinco años, la financiación de subsidios en el Condado de Stanislaus se multiplicó por 10.

Subsidios del Condado de Stanislaus

Por ejercicio fiscal, 2005 - 2023



Fuente: Oficina de Educación del Condado de Stanislaus, 2024

Los subsidios estatales del Condado se multiplicaron por 10 en los últimos cinco años

Aunque este aumento de la inversión fue más que bienvenido y se esperaba desde hace tiempo, sin una inversión correspondiente en la oferta de cuidado, muchos padres no han podido encontrar un proveedor con espacio para cuidar a sus hijos. En la actualidad, hay literalmente cientos de padres en el Condado que no logran encontrar un proveedor para cuidar a su hijo a pesar de tener un subsidio aprobado para el cuidado infantil.

La experiencia de la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus, que inscribe a los padres en programas de subsidios y les ayuda a encontrar proveedores, ilustra la escasez, sobre todo en el caso de bebés y niños pequeños. El personal relata historias de esfuerzos heroicos para ayudar a los padres con subsidios a encontrar un proveedor.

Estaba ayudando a una madre que tenía derecho a un subsidio para el cuidado infantil a encontrar un sitio para su bebé. Llamé a 44 guarderías y programas de cuidado en el hogar en busca de vacantes. Sólo ocho programas tenían alguna vacante.

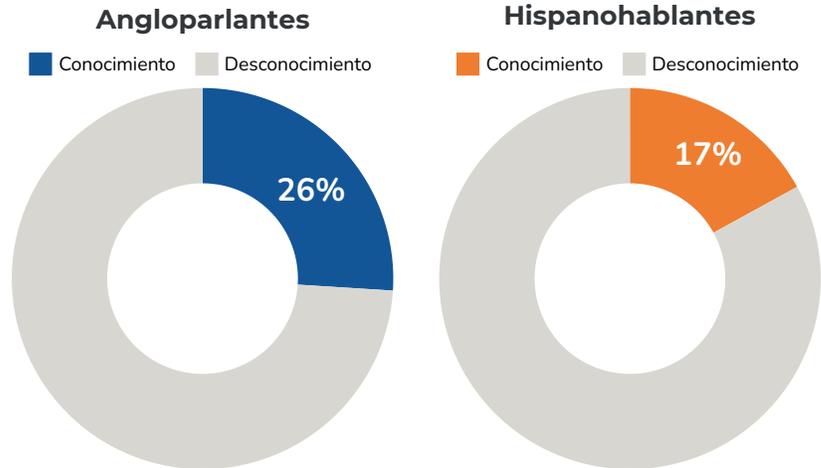
– Coordinador de Cuidado Infantil, Oficina de Educación del Condado de Stanislaus

El Condado de Stanislaus, al igual que otros desiertos de cuidado infantil, va a la zaga en el gasto de los subsidios estatales. En febrero de 2024, quedaban sin asignar más de 10 millones de dólares de los fondos del ejercicio fiscal 22-23. Hay casi 40 millones de dólares de financiación adicional disponibles para el ejercicio 23-24 que aún no se han utilizado. Gastar estratégicamente los fondos de los subsidios estatales es necesario no sólo para que las familias accedan a los cuidados que necesitan, sino también para que el cuidado infantil sea una opción profesional viable para los emprendedores.

DESCONOCIMIENTO DE LOS SUBSIDIOS DISPONIBLES

Dado que históricamente el financiamiento ha sido insuficiente, muchos condados lógicamente optaron por preservar sus limitados recursos para servicios, en lugar de marketing; aunque muchas familias reunían los requisitos de ingresos, pocas recibirían finalmente un subsidio. En consecuencia, la disponibilidad actual de ayuda financiera para pagar la asistencia es un secreto involuntariamente bien guardado.

Existe un profundo desconocimiento entre las familias de que pueden acceder a asistencia para el pago del cuidado infantil. La encuesta a los empleados, realizada en noviembre de 2023, mostró que sólo uno de cada cuatro angloparlantes y menos de uno de cada cinco hispanohablantes conocía la existencia de ayudas económicas para el cuidado infantil.



No sabía que existían subsidios para ayudar a pagar el cuidado infantil. ¿Dónde tienen que recurrir los padres para acceder a la ayuda? ¿Qué tienen que hacer? ¿Cuáles son las organizaciones que promueven esta ayuda? No están en las ferias de salud.
– Promotora

EXPANSIÓN SIMULTÁNEA DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

La falta de concientización de los padres es tan importante como la escasez de cuidados. Además, debemos aumentar simultáneamente la oferta de cuidados y trabajar para inscribir a más familias en el sistema de subsidios.

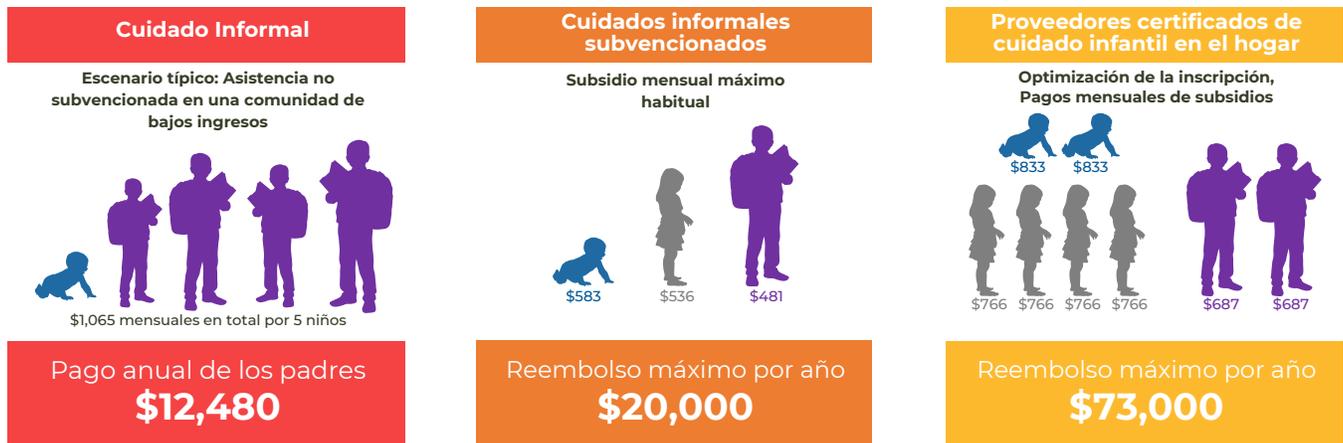
Sin subsidios, las familias de las comunidades con bajos ingresos no pueden pagar el dinero que los proveedores de cuidado infantil necesitan para seguir brindando el servicio.

Hay una mujer en mi zona que cuida a cinco niños; lleva a cuatro al colegio y cuida al más pequeño todo el día. La madre trabaja seis días a la semana y sólo puede pagarle 40 dólares al día por los cinco niños. ¿Por qué ayudaríamos a gente como ella a montar una guardería si no pueden obtener un ingreso razonable?

– Promotora

El aumento de la oferta de proveedores de cuidado infantil certificados debe ir acompañado del otorgamiento de subsidios a la familia para poder pagar el servicio

Para ilustrar la importancia decisiva de las subvenciones a la hora de hacer del cuidado infantil a domicilio un buen trabajo, consideremos que un proveedor de cuidado infantil autorizado que cuida a niños con subvenciones —y que aplica sólidas prácticas de administración empresarial— puede ganar más de 70,000 dólares anuales y llevarse a casa, después de gastos, aproximadamente 50,000 dólares (Nurture, 2022). En cambio, los cuidadores informales que cobran a través del sistema de subsidios ganan un 30% menos que los proveedores certificados y tienen límites más estrictos en cuanto al número de niños que pueden cuidar, lo que restringe aún más su capacidad de ingresos. Los cuidadores informales que reciben el pago directamente de los padres están limitados por la capacidad de pago de los padres, que en las comunidades de bajos ingresos puede significar ganar entre 25 y 75 dólares al día.



Eficacia y equidad

Desde un punto de vista pragmático, también debemos tener en cuenta la geografía a la hora de incubar nuevos emprendimientos de cuidado infantil y difundir la disponibilidad de subvenciones. En general, los padres prefieren guarderías cerca de casa o del trabajo. La incompatibilidad geográfica de la oferta y la demanda podría obstaculizar fácilmente el progreso tanto de los padres como de los emprendedores de cuidado infantil.

Además, si bien el Condado de Stanislaus puede disponer de inmediato de los fondos de subsidios asignados, la financiación actual es insuficiente para subvencionar a todas las familias del condado que son elegibles en virtud de sus ingresos. (A modo de referencia, una familia de dos adultos y dos niños que gane menos de \$95,000 tiene derecho a recibir una subvención para el cuidado infantil).

Aunque las normas estatales dictan que las familias con los ingresos más bajos y que llevan más tiempo esperando el cuidado deben recibir la ayuda en primer lugar, a falta de una "lista de espera", cualquier familia que cumpla los requisitos de nivel de ingresos recibirá una subvención por orden de llegada. Los esfuerzos por incrementar la concientización sobre la disponibilidad de subsidios deben garantizar que los recursos se destinen equitativamente a quienes están más lejos de las oportunidades.

Los esfuerzos por incrementar la concientización sobre la disponibilidad de subsidios deben garantizar que los recursos se destinen equitativamente a quienes están más lejos de las oportunidades

PILOTO DE DESARROLLO DE EMPRENDEDORES

¿Qué es Nurture?

La misión de Nurture es diseñar, desarrollar y ampliar equitativamente soluciones que creen seguridad financiera para los emprendedores de cuidado infantil y satisfagan la demanda de atención en los desiertos de cuidado infantil.

Nurture es una organización sin fines de lucro patrocinada fiscalmente por Mission Asset Fund, una institución financiera de desarrollo comunitario con amplia experiencia en la prestación equitativa de servicios tecnológicos innovadores.

En 2021, con financiación de la Fundación James Irvine y en colaboración con Merced County Worknet, Nurture emprendió su primer ciclo de diseño centrado en el ser humano para desarrollar contenidos destinados a emprendedores marginados. Nurture comenzó a prestar servicios directos en 2022 con financiación de la red de Centros de Negocios de Central California (Small Business Development Center Network).

El contenido empresarial de Nurture, basado en décadas de experiencia y conocimiento del sector del cuidado infantil, el desarrollo de pequeñas empresas y el desarrollo de la mano de obra, se elabora conjuntamente con los emprendedores. Su modelo de prestación de servicios se basa en asociaciones con las partes interesadas locales. El modelo financiero de Nurture se basa en el apoyo filantrópico para el diseño y la evaluación de nuevos servicios, al tiempo que aprovecha la financiación pública para apoyar la prestación de los servicios existentes.



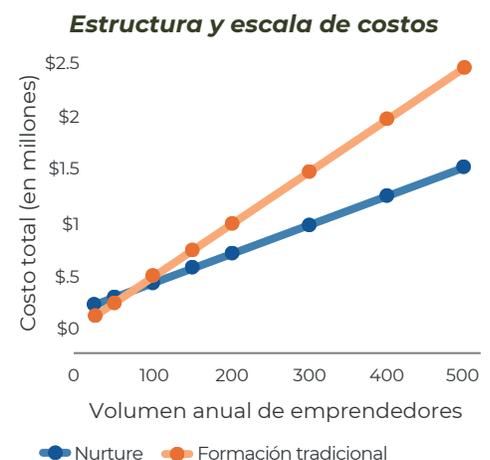
UNA SOLUCIÓN A LA ALTURA DEL PROBLEMA

Como base de comparación, en el condado de Stanislaus se autorizan aproximadamente 25 nuevos emprendimientos de cuidado infantil en el hogar por año. A ese ritmo, se tardarían 60 años en aumentar la oferta para satisfacer la demanda en los códigos postales más necesitados del condado. Para paliar la escasez de proveedores de cuidado infantil en la región, la solución debe estar a la altura del problema.

El enfoque de Nurture combina contenidos de aprendizaje escalables basados en aplicaciones, apoyo virtual en grupo, asesoramiento proactivo individualizado y acceso a capital financiero, con el fin de preparar eficazmente a diversos emprendedores para ser propietarios de una empresa de cuidado infantil.

El contenido progresivo de Nurture se divide en cursos para ofrecer información muy destacada en el momento en que los emprendedores la necesitan. El proyecto piloto puso a prueba la vía de Business Start-Up (Creación de Empresas), que incluye los cursos Accelerated State Licensing y Business Essentials. El curso, de 12 semanas de duración, ofrece a los futuros emprendedores una descripción del proceso de obtención de la certificación estatal y los prepara con los conocimientos empresariales esenciales necesarios para poner en marcha su empresa.

En cada semana del curso, los emprendedores completan una Bitácora de Aprendizaje sobre un tema concreto. Miran videos, exploran recursos y reflexionan sobre la forma en que los contenidos que están aprendiendo se aplican a su futuro negocio. Toman decisiones y asumen compromisos, que se convierten en su plan de negocios, y desarrollan herramientas empresariales personalizadas esenciales, como un presupuesto, un folleto de marketing, un programa de estudios, un contrato con los padres, etc., a través de la tecnología interactiva.



Cuando los emprendedores completan el curso y obtienen una Certificación de Hogar de Cuidado Infantil Familiar de California, reciben un subsidio de \$2,500 para cubrir los gastos de licencia y puesta en marcha del emprendimiento. Nurture realiza un seguimiento de los emprendedores durante un año o más, monitoreando la puesta en marcha y la vitalidad de los emprendimientos, y ofreciendo oportunidades adicionales de aprendizaje.

El diseño del servicio de Nurture, basado en el avance tecnológico, permite ampliar ágilmente el número de emprendedores a los que presta ayuda sin que ello suponga un aumento de los costos. De hecho, la estructura de costos de Nurture es más eficiente a medida que aumenta el volumen de emprendedores.

La escasez de proveedores de cuidado certificados es un problema regional, ante el que Nurture adopta un enfoque regional. El equipo está trabajando al mismo tiempo para ampliar los recursos a los condados vecinos, lo que contribuirá a aumentar la rentabilidad del modelo.

DISEÑO PARA FUTUROS EMPRENDEDORES MARGINADOS

Nurture se compromete a crear y ampliar equitativamente soluciones prácticas que permitan traducir el espíritu emprendedor en el cuidado infantil en una vía hacia la seguridad económica. Desde sus inicios, Nurture ha cultivado la proximidad con las comunidades para las que fomenta la equidad: mujeres y hombres marginados, a menudo inmigrantes de bajos ingresos, con pocas oportunidades de obtener ingresos para mantener a sus familias.

Nurture diseña con y para emprendedores aspirantes con dificultades en desiertos de cuidado infantil, que han participado en cada paso del proceso de diseño centrado en el ser humano. Todos los contenidos y material de apoyo de Nurture están disponibles en español e inglés.

Un coach con competencia cultural y lingüística reúne virtualmente a cada cohorte semanalmente para fomentar la responsabilidad compartida, el apoyo y la persistencia. El coach supervisa el progreso y la calidad del trabajo de los emprendedores y apoya proactivamente a los que necesitan ayuda para dominar un concepto o utilizar la tecnología.

La interfaz tecnológica de Nurture (aplicación para teléfonos inteligentes, en lugar de computadora) y la experiencia de usuario se desarrollaron a partir de los patrones de uso de la tecnología de nuestro público objetivo y se perfeccionaron con las opiniones y aportes continuos de los usuarios.

Nurture define el éxito desde el punto de vista de los emprendedores marginados. Todo, desde la contratación hasta la experiencia tecnológica y el apoyo personalizado, se diseña —y rediseña— siempre pensando en el éxito del emprendedor.

¿Utilizan la tecnología los hogares latinos de bajos ingresos?

Aunque el uso de computadoras, tablets y teléfonos inteligentes es casi omnipresente entre los hogares de ingresos altos en Estados Unidos, persiste una brecha digital, tanto por ingresos como por raza y etnia.

Sin embargo, la brecha en el uso de la tecnología es mayor en el caso de las computadoras y el acceso a Internet de banda ancha que en el caso de los teléfonos inteligentes.

Por ejemplo, el 93% de los que ganan más de \$100,000 declaran tener acceso a Internet de banda ancha en el hogar, frente a sólo el 57% de los que ganan menos de \$30,000 dólares. Las diferencias por raza y etnia muestran que los adultos negros y latinos tienen menos probabilidades que los blancos de declarar que utilizan una computadora o banda ancha en el hogar.

Sin embargo, no se registraron diferencias raciales o étnicas en el uso de teléfonos inteligentes: el 85% de los adultos blancos y latinos, y el 83% de los adultos negros, afirman utilizar un teléfono inteligente.

(Centro de Investigación Pew, 2021)

Experiencia piloto, lecciones y resultados

La métrica clave del éxito del proyecto piloto de Desarrollo de Emprendedores de Cuidado Infantil fue la obtención de la licencia estatal y la formación de 25 emprendedores con las aptitudes esenciales para poner en marcha con éxito emprendimientos de cuidado infantil. Sin embargo, además del posible impacto positivo directo de 25 nuevos emprendimientos de cuidado infantil en el Condado, el proyecto piloto también pretendía conocer los retos y oportunidades relacionados con la captación de una diversidad de emprendedores de cuidado infantil. En las siguientes secciones se reflexiona sobre la experiencia, las lecciones y los resultados relacionados con la contratación, los cursos de Nurture, la obtención de licencias estatales y la puesta en marcha de nuevos emprendimientos.

CONTRATACIÓN

¿Cómo logramos identificar y atraer potenciales emprendedores con un enfoque de diversidad?

Un pilar central del modelo de prestación de servicios de Nurture, que se puso a prueba en el proyecto piloto, era si las alianzas con organizaciones comunitarias reconocidas que mantienen relaciones con residentes marginados del condado bastarían para abrir puertas y darnos la credibilidad que necesitábamos para relacionarnos con nuestro público objetivo.

A partir del verano de 2023, Nurture emprendió una serie de actividades de divulgación para difundir la oportunidad, principalmente entre las organizaciones comunitarias.

Las actividades iniciales incluyeron:

1. Reuniones con el personal de organizaciones comunitarias
2. Elaboración y difusión de material para redes sociales en español e inglés
3. Reunión presencial con potenciales emprendedores en West Modesto Collaborative
4. Visitas a domicilio programadas del Consejo Central de Trabajadores de North Valley

La primera ola de divulgación atrajo más angloparlantes que hispanohablantes. Utilizando el idioma como indicador de la marginación económica, Nurture decidió poner a prueba otras estrategias para llegar a un mayor número de emprendedores potenciales desconectados.

¿QUIERES MANEJAR UNA GUARDERÍA DESDE TU HOGAR?

¡APUNTATE AHORA!

- CURSO GRATIS DE 12 SEMANAS
- BECA DE INICIO DE \$2,500

DESCARGA LA APLICACIÓN PARA EMPEZAR

🔍 "Nurture child care business"

O ENVÍE UN MENSAJE DE TEXTO CON "MÁS INFORMACIÓN" A **833-241-3994**

LOS CURSOS EMPIEZAN REGULARMENTE

En otoño, Nurture probó otras tres estrategias:

5. Reunión con una de las redes promotora
6. Participación de los clientes y trabajadores del mercado de pulgas de Ceres
7. Exhibición estratégica de pósteres en determinados códigos postales

Hey Crystal! Good morning ☀️
Hope you had a great holiday season 🎉
The team and I were canvassing in Modesto yesterday and I saw this sign at the laundry mat 🙌😊



I'm still spreading the word and it looks like people have been tearing off the phone numbers! 🤔



Angélica, graduada en Nurture, y David, Generalista de Nurture, en el mercadillo de Ceres.



Hicimos una pausa para reflexionar sobre la eficacia de las estrategias ensayadas hasta la fecha (ver el apéndice), antes de probar otras tres estrategias en enero y febrero:

- 8. Refuerzo de las iniciativas de difusión de los graduados de Nurture (ver recuadro de la página 17)
- 9. Colaboración con el Distrito Escolar Unificado de Ceres para llegar a los padres de la escuela primaria (ver el recuadro de la página 18)
- 10. Mesa redonda en las ferias de productores agrícolas del Central Valley Opportunity Center



Diana, graduada de Nurture, y Crystal, Coach de Nurture, en las ferias de productores agrícolas de CVOC.



EXPERIMENTOS DE DIFUSIÓN

Diciembre - Enero: Los graduados de Nurture como embajadores de difusión

Qué hicimos

- Enviamos a los graduados que habían creado sus emprendimientos una tarjeta y un pequeño obsequio — una bolsa de la compra, un bolígrafo o una taza con logotipo— felicitándolos y alentándolos a correr la voz.
- Pedimos a varios de los emprendedores de los códigos postales objetivo que colocaran pósteres en las tiendas que frecuentan.
- Recompensamos a los emprendedores con una cantidad simbólica por colocar 10 pósteres cada uno.
- Agregamos la pregunta "¿Cómo conoció la existencia de Nurture?" al proceso de afiliación para captar recomendaciones.
- Se identificaron graduados para unirse a los coach en mesas redondas, por lo cual se les pagó.

Primeros resultados

- Los graduados están ansiosos por compartir sus experiencias. No basta con alentarlos a compartir para que efectivamente lo hagan. Los hispanohablantes respondieron muy bien al reclutamiento por boca en boca.
- Las recomendaciones de bajo esfuerzo permitieron identificar embajadores "naturales" entre los graduados.
- Los graduados están muy dispuestos a colocar pósteres en sus vecindarios, e incluso visitar otros códigos postales, especialmente cuando se les ofrece una remuneración financiera.
- Unir personal de Nurture con un graduado en las mesas redondas efectivamente permitió transmitir el mensaje: "¡Si yo puedo, tú también!"

Boceto inicial del Programa de Embajadores de Nurture

Perfil del embajador

- Graduados exitosos de Nurture en los códigos postales objetivo

Proposición de valor

Participar en actividades simples de difusión:

- Colgar folletos en los comercios locales
- Publicaciones en redes sociales propias
- Conversaciones personales con amigos, familiares y conocidos.

Recibir incentivos:

- Regalitos—pequeñas muestras de agradecimiento
- Incentivos por recomendaciones: Tarjetas de regalo por las recomendaciones exitosas
- Oportunidad de participar en cursos y talleres adicionales de Nurture

Vías para identificar líderes para una relación más profunda

- Roles remunerados de difusión, p.ej., representando a Nurture en eventos
- Roles de liderazgo, p.ej., facilitando grupos de Zooms



EXPERIMENTOS DE DIFUSIÓN

Enero – febrero: Conectarse con los padres a través del Distrito Escolar Unificado de Ceres

Qué hicimos

- Presentación a los Referentes Comunitarios de cada escuela.
- Se incluyó un folleto llamativo en las mochilas de los niños de dos escuelas primarias, seleccionadas en función de la baja condición socioeconómica de los estudiantes.
- Creación de un video y material estático para las redes sociales, que se compartieron a través de la aplicación de comunicación familiar Parent Square.
- Creación de una nueva serie de videos de orientación y de una página de inicio, así como de una función automatizada y rastreable de mensajes SMS Learn More/Más información.

Primeros resultados

- El tráfico de mensajes de texto y las visitas a la web se dispararon después de compartir material colateral en las redes sociales a través de la aplicación de comunicación escolar Parent Square.
- Durante las dos semanas siguientes a la divulgación de los pósters y las imágenes, el 40% de las descargas de la aplicación y los nuevos perfiles creados procedían del código postal de Ceres.
- Más de una cuarta parte de los 21 emprendedores inscritos en la cohorte de febrero residen en el código postal 95307 de Ceres.

Las madres de la comunidad son promotoras naturales. Son las que más necesitan y se interesan por sus hijos.

– Promotora

¿Te **ENCANTARÍA** tener una guardería?

GRATIS ♥ **\$2,500**
CURSO DE 12 SEMANAS BECA DE INICIO

Empieza el 22 de feb.

DESCARGA LA APLICACIÓN
O ENVÍE UN MENSAJE DE TEXTO
CON "MÁS INFORMACIÓN" A
833-241-3994

Nurture
STANISLAUS 2030

¿QUÉ ESTAMOS APRENDIENDO SOBRE EL RECLUTAMIENTO?

Superar el escepticismo y la desinformación iniciales

Muchos participantes potenciales expresaron su escepticismo inicial, tanto sobre la posibilidad de obtener una licencia de cuidado infantil como sobre la oferta de subvenciones para la puesta en marcha de un emprendimiento. Abundan las percepciones erróneas sobre el proceso de certificación; dos de las más habituales se refieren a la necesidad de ser propietario de la vivienda y de tener autorización legal para trabajar. Cuando Nurture se enteró de estas percepciones erróneas, adaptó los materiales de reclutamiento para aclarar las inquietudes más comunes.

"Al principio era un poco escéptica. Me parecía raro que fuera tan fácil. Y un amigo me dijo: 'Sí, lo único que tienes que hacer es reunirte una vez a la semana y te guían'. Es literalmente paso a paso; Nurture te da lo que necesitas".

- Rosa, Graduada del Programa

Tengo una vecina, y otra a unas cuadras, a las que les comenté del programa. Les dije: 'Ya están cuidando niños, ¿por qué no solicitan la licencia? Y me dijeron: 'No, es muy complicado'. Les conté del programa y no me creen. ¡Creen que miento! Una comentó que en la oficina de licencias le habían dicho que no le daban la licencia a las personas sin papeles.

- Josefina, Graduada del programa

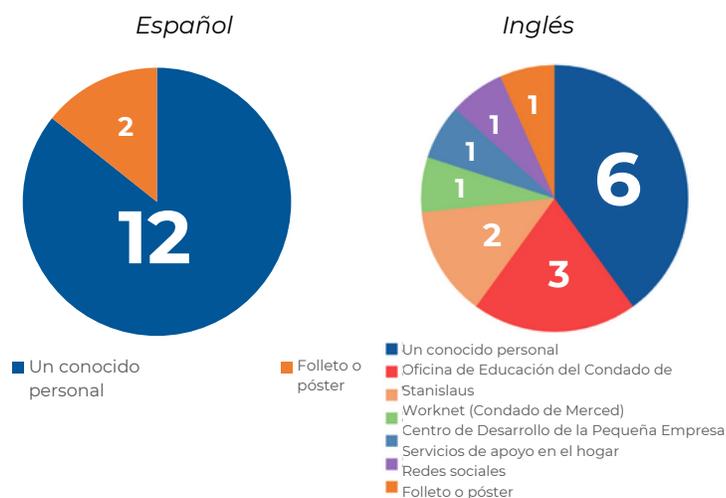
El poder del testimonio personal

En última instancia, una de las estrategias más efectivas para atraer participantes, especialmente hispanohablantes, es la recomendación personal. A modo de ejemplo, a principios de enero de 2024, Nurture envió una solicitud a los graduados a través de los grupos de WhatsApp de Nurture en la que les pedía que "contaran a sus amigos y familiares que Nurture iba a empezar una nueva cohorte el 10 de enero", y les pedía que le dieran Me gusta o compartieran la publicación en Facebook.

Nurture inscribió a 28 participantes (de varios condados del Valle Central) en el plazo de una semana. Más del 85% de los hispanohablantes (y una minoría considerable de angloparlantes) indicaron que habían conocido a Nurture a través de un conocido, familiar o amigo.

Cómo se enteraron de Nurture los inscritos en enero

Varios condados de California Central



Paciencia, inversión y cambio de narrativa

En el proyecto piloto de seis meses, Nurture suscitó suficiente concienciación e interés para superar los objetivos. De hecho, en respuesta al interés suscitado, el Condado proporcionó financiación suplementaria en noviembre para inscribir a otros 12 participantes en el programa.

Sin embargo, ampliar un programa totalmente nuevo en el condado exigirá paciencia, flexibilidad e inversión. Para atraer al número de emprendedores necesarios para satisfacer la demanda de cuidado infantil del condado, Nurture tendrá que seguir concientizando tanto sobre el emprendedurismo en el cuidado infantil en general como sobre esta oportunidad específica.

Está poniendo en marcha un programa totalmente nuevo en el Valle Central. Sensibilizar a la población va a requerir no sólo tiempo, sino una inversión financiera considerable.

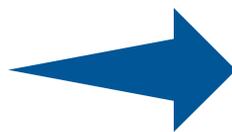
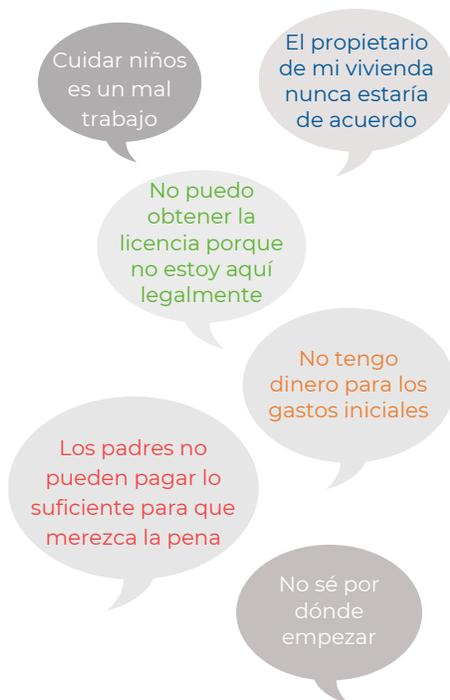
— Jorge DeNava, Centro de Oportunidades del Valle Central

Además, llegar a los miembros más marginados de la comunidad exigirá compromiso, creatividad y confianza. Además de disipar mitos y argumentar a favor de la certificación de los proveedores de cuidado infantil, Nurture debe entender y responder a las experiencias vividas por quienes han aprendido a esperar poco del gobierno y de los servicios oficiales.

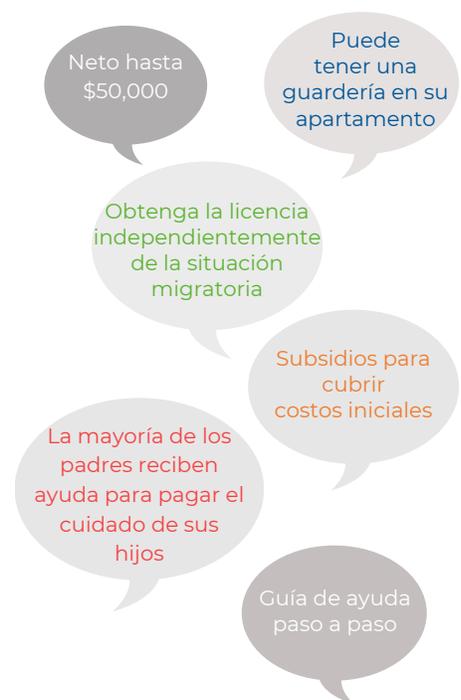
Nurture tendrá que seguir escuchando, experimentando y adaptándose si quiere cambiar la narrativa sobre el emprendedurismo en el cuidado infantil.

Las estrategias deben reconocer que las personas marginadas han aprendido a esperar poco del gobierno y de los servicios formales

Narrativa actual



Nuevo argumento



CURSO DE NURTURE

Un total de 26 emprendedores completaron los cursos de Creación de Empresas de Nurture entre octubre de 2023 y enero de 2024. Otros nueve participantes en el programa están en vías de completar los cursos a finales de marzo de 2024. Veinticuatro participantes que empezaron el curso a mediados de febrero lo terminarán en mayo de 2024.

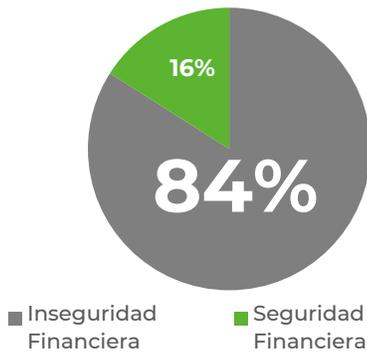
El siguiente análisis demográfico representa únicamente a los emprendedores que completaron el curso en febrero de 2024.

Participantes del Condado de Stanislaus
por mes de finalización del cohorte e idioma



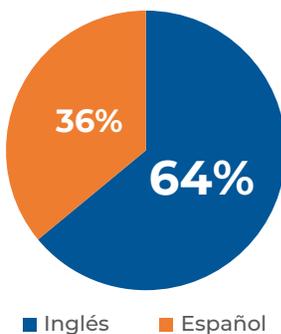
¿Quién ha completado los cursos de Creación de Empresas? (a febrero de 2024)

Ingresos del hogar



El proyecto piloto se dirigió eficazmente a emprendedores con dificultades financieras. La mayoría, el 84%, de los participantes tenían ingresos familiares por debajo del Umbral de Autosuficiencia, ajustados por el tamaño de su familia.

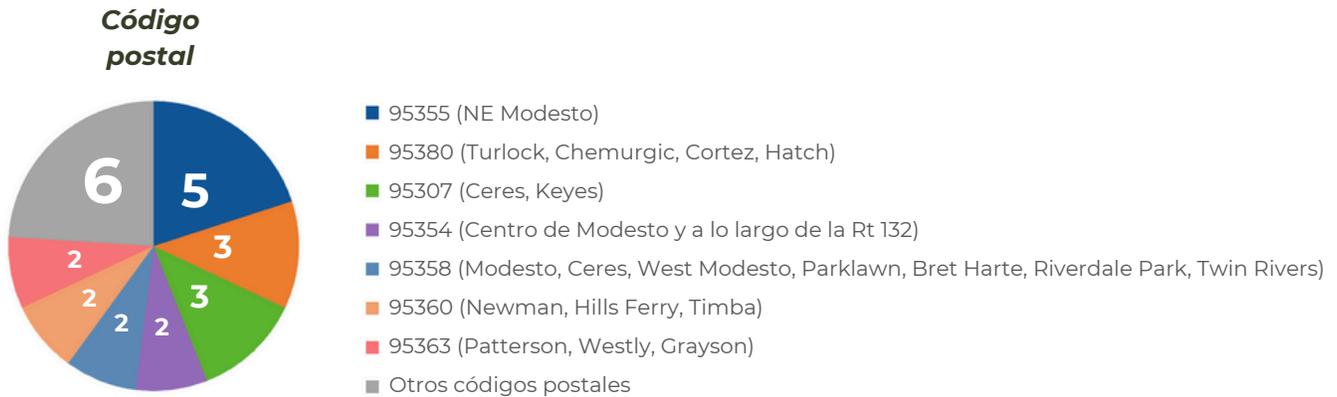
Idioma



Los esfuerzos iniciales de reclutamiento dieron como resultado más angloparlantes que hispanohablantes, lo que se refleja en el mayor porcentaje de graduados angloparlantes del programa.

Cabe destacar que, al ajustar las tácticas de reclutamiento, conseguimos invertir los porcentajes de hispanohablantes y angloparlantes: El 60% de los contratados en enero y febrero son hispanohablantes; el 40%, angloparlantes.

Nurture no hizo ningún intento de reclutar en códigos postales específicos para el proyecto piloto, ya que aún no había identificado las siete comunidades objetivo. Sin embargo, a nivel orgánico, Nurture descubrió que el 36% de las personas que completan el programa residen en esas zonas.



¿Aprendieron los emprendedores las habilidades que necesitan para poner en marcha emprendimientos exitosos?

Nurture realizó una prueba retrospectiva previa y posterior para evaluar los conocimientos y el desarrollo de habilidades de los participantes.

Nurture utilizó este diseño de investigación para reducir el sesgo de cambio de respuesta, es decir, la tendencia de los seres humanos a "no saber lo que no sabemos" y a evaluar incorrectamente los conocimientos previos al programa.

La mayoría de los participantes declararon que empezaron el programa con escasos o nulos conocimientos de administración de emprendimientos de cuidado infantil o del proceso de certificación.

El 96% de los participantes abandonaron el programa seguros de tener conocimientos suficientes para poner en marcha su emprendimiento de cuidado infantil.

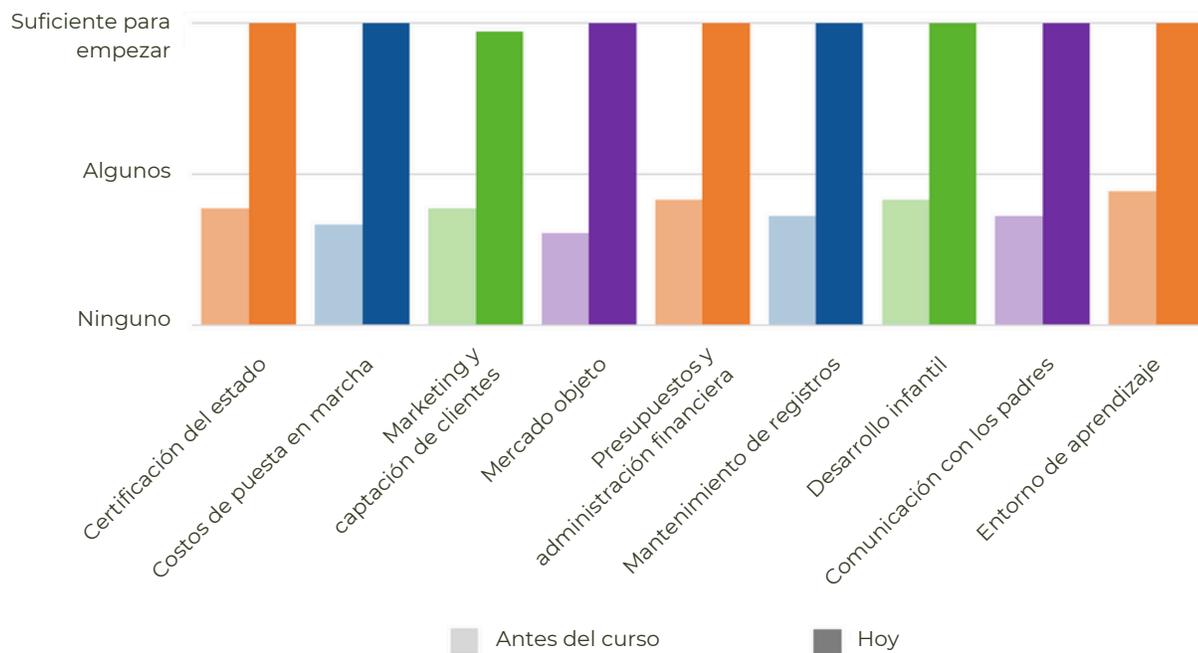
De todos los temas tratados en los cursos de Creación de Empresas de Nurture, los participantes informaron de un mayor crecimiento en las áreas de comprensión de los costos de creación de empresas, identificación de un mercado objetivo y utilización de un manual de políticas y contratos con los padres.

Crecimiento promedio de los conocimientos
 Todos los temas, Autoevaluación previa y posterior al curso



Crecimiento promedio de los conocimientos

Autoevaluación previa y posterior al curso



Al final del curso, cada emprendedor participó en una entrevista individual de finalización de curso con un tutor de Nurture para garantizar la transferencia de conocimientos y para que nosotros pudiéramos hacernos una idea de los aspectos del programa que podrían mejorarse. En general, los participantes afirmaron sentirse "exitosos" como estudiantes y confiados en su comprensión global de las múltiples dimensiones del emprendedurismo en el cuidado infantil.

Tengo confianza y estoy lista para empezar mi negocio sabiendo que tengo las herramientas que Nurture me proporcionó.

- Maria, Graduada de Nurture

Este programa es genial, me va mejor con una guía paso a paso. Nurture realmente se adaptó a mi estilo de aprendizaje.

- Kelly, Graduada de Nurture

Nunca fui muy buena en la escuela, pero por la forma en que todos los pasos y la información se presentan aquí con Nurture, me sentí confiada que estaba aprendiendo todo lo que debería.

- Denisse, Graduada de Nurture

Algunas personas me dijeron que nunca podría obtener mi licencia, todavía no puedo creer lo fácil que ha sido el proceso. Con Nurture, me siento segura; me cubren las espaldas.

— Josefina, Graduada de Nurture

Estoy dispuesta a servir a mi comunidad y, al mismo tiempo, mantener mi hogar con todas las prácticas empresariales que he aprendido.

— Araceli, graduada de Nurture

Grupo de comparación

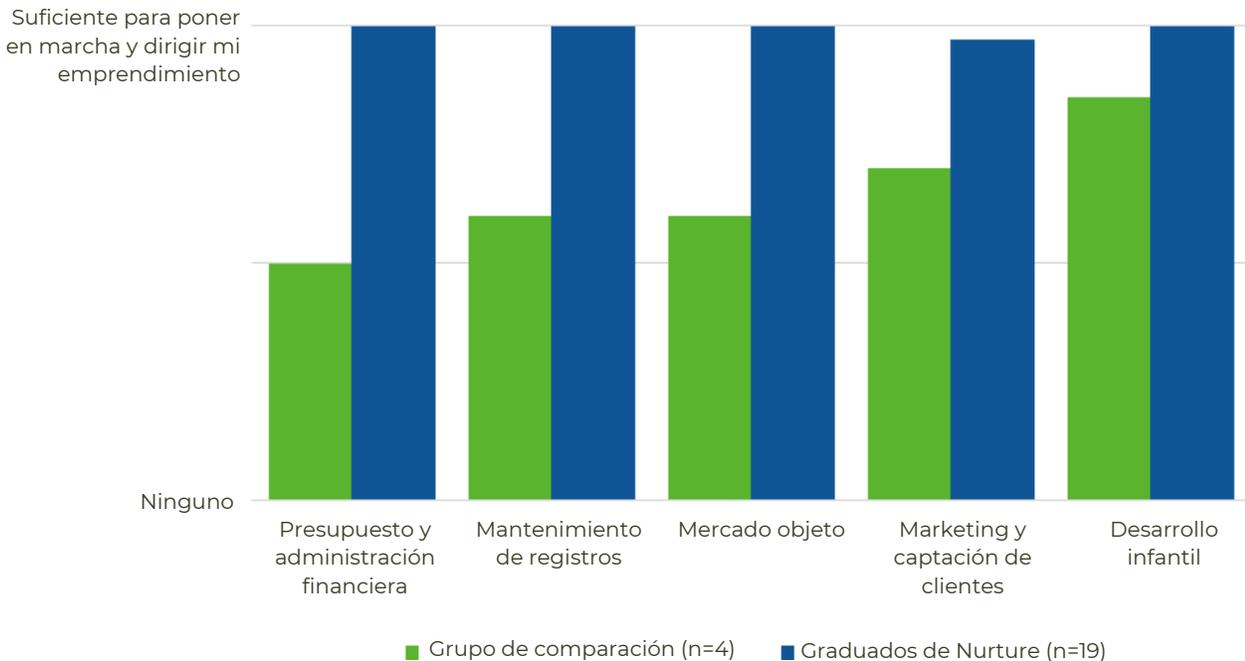
Para establecer una línea de referencia, Nurture realizó entrevistas en profundidad a cuatro proveedores certificados de cuidado infantil en el hogar que llevaban funcionando menos de tres años. Los entrevistados fueron seleccionados en colaboración con la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus y se les compensó por su tiempo.

En general, los emprendedores del grupo de comparación estaban menos seguros de tener suficientes conocimientos de negocios para gestionar su emprendimiento.

La brecha era más pronunciada en relación con los aspectos financieros de la administración de empresas: presupuesto y administración financiera, mantenimiento de registros, e identificación de la clientela objetivo.

Autoevaluación de los conocimientos de negocios

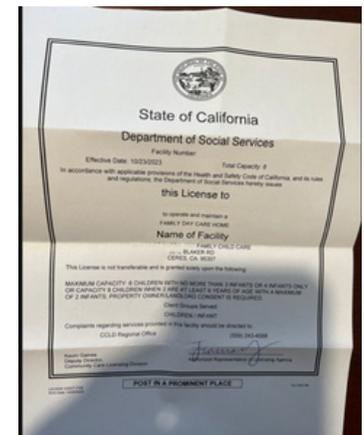
Graduados de Nurture y grupo de comparación



CERTIFICACIÓN ESTATAL PARA EL CUIDADO INFANTIL

¿Consiguieron los emprendedores la certificación estatal?

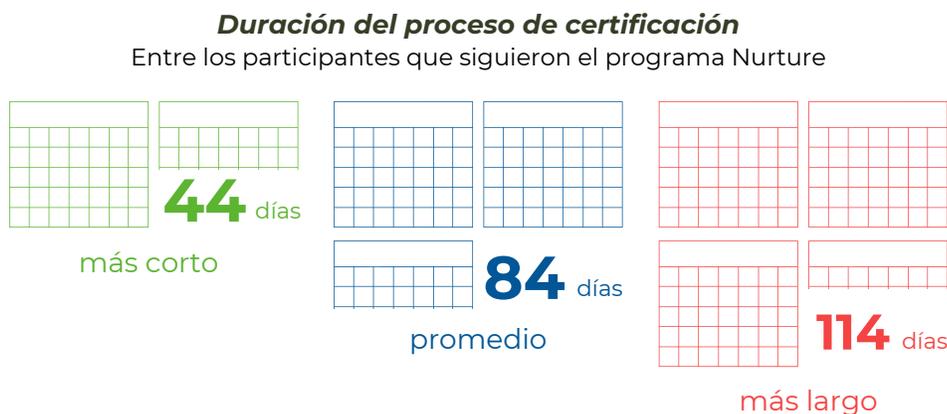
A finales de febrero, el 80% de los participantes habían recibido su certificación estatal. El resto aún no ha recibido la certificación por diversos motivos, como retrasos en la averiguación de antecedentes, dificultades económicas, familiares que no les apoyan y preferencias personales. Nurture espera que la inmensa mayoría de los graduados completen el proceso de obtención de la certificación en uno o dos meses.



¿Fue más eficiente el proceso de certificación?

El proceso de certificación fue más eficiente y menos estresante en comparación con la experiencia de navegar por el proceso sin el apoyo de Nurture.

Entre los que siguieron el programa de Nurture para presentar su solicitud de certificación a la agencia Community Care Licensing, el tiempo medio total de obtención de la certificación estatal (incluidos los pasos previos a la presentación de la solicitud) fue de 12 semanas, la misma duración que los cursos de Nurture. Algunos participantes muy motivados obtuvieron la certificación en tan solo seis o nueve semanas. El plazo para aquellos cuyo proceso de concesión de certificaciones se prolongó durante las vacaciones de invierno fue aproximadamente dos semanas más largo.



Sin embargo, no todos los participantes completaron el proceso con la misma eficiencia. Algunos optaron por retrasar la presentación de su solicitud por motivos personales, conscientes de que podrían perder la oportunidad de recibir una subvención inicial. Otros, que tienen familiares con antecedentes penales (resueltos o dejados sin efecto), siguen esperando una resolución de la Oficina de Gestión de Proveedores de Cuidado Infantil del Estado.

A diferencia del grupo de comparación, el enfoque de Nurture fue más breve y sencillo. Las reflexiones de los grupos de comparación reflejaron los comentarios de otros emprendedores del cuidado infantil que compartieron sus historias. Describieron un proceso engorroso, largo y difícil de transitar.

El proceso de certificación llevó mucho tiempo.

– Sara, Grupo de Comparación

Desde el principio hasta el día en que me otorgaron la certificación pasó exactamente un año.

– Teresa, Grupo de Comparación

¡Fue muy difícil!

– Yolanda, Grupo de Comparación

Una participante de Nurture que inició el proceso de certificación por su cuenta antes de unirse a una cohorte de Nurture reflexionó sobre el valor que percibió de la asistencia de Nurture a lo largo del proceso de certificación.

Ojalá hubiera tenido a Nurture cuando empecé el proceso de certificación. Me llevó mucho tiempo, y realmente no tenía ni idea de lo que estaba haciendo. Con la aplicación tienes todo lo que necesitas aquí, al alcance de tu mano.

– Adriana, Graduada de Nurture

¿QUÉ HEMOS APRENDIDO SOBRE EL PROCESO DE CONCESIÓN DE CERTIFICACIONES ESTATALES PARA EL CUIDADO INFANTIL?

La comunicación proactiva ayuda

La obtención de una Certificación de Hogar de Cuidado Infantil Familiar es necesariamente un proceso burocrático. Sin embargo, entablar relaciones con los seres humanos a cargo del proceso reduce el tiempo y la posible frustración. Nurture anima a todos los candidatos a comunicarse de forma proactiva con el personal de Community Care Licensing para asegurarse de que su solicitud va por buen camino o, en caso contrario, abordar los problemas. Nurture también entabló relaciones directas con el personal de las Oficinas Regionales. Además, elaboró y examinó una portada de solicitud y una lista de comprobación para que los emprendedores de Nurture transmitieran claramente al personal de Community Care Licensing todos los detalles pertinentes sobre su solicitud.

Cuestiones estructurales

Personal de agencias de certificación

Las Oficinas Regionales de Community Care Licensing (CCL) del Departamento de Servicios Sociales no dan abasto. Por ejemplo, hay un inspector de viviendas para toda la región de Modesto a Fresno, con escasa redundancia de personal. Los datos de CCL muestran que, en los últimos tres años, la agencia ha reducido el tiempo medio de tramitación de una solicitud en un 5%. Sin embargo, a medida que aumente significativamente el número de solicitantes de certificaciones, es probable que se alarguen los tiempos de espera para la tramitación de las solicitudes.

Ya estamos escuchando anécdotas preocupantes de tiempos de espera significativamente más largos para programar la inspección obligatoria de la vivienda. Los solicitantes de Nurture que iniciaron el proceso de concesión de certificaciones a finales del verano de 2023 pudieron programar las inspecciones pocas semanas después de completar todos los demás requisitos. En cambio, a una participante cuya solicitud estaba completa desde finales de diciembre de 2023, la Oficina Regional le comunicó a mediados de febrero que no podría ni siquiera programar su inspección hasta mediados o finales de marzo.

Necesidad de coherencia y modernización

Los candidatos se enfrentaban a una serie de obstáculos de simple resolución para completar eficazmente el proceso de certificación. Entre los obstáculos cabe citar la falta de coherencia de las instrucciones, la falta de traducción al español y las tecnologías desactualizadas.

Uno de los ejemplos de instrucciones incoherentes es que los formularios oficiales de solicitud de certificaciones contradicen explícitamente las prácticas del personal de las Oficinas Regionales, lo que provoca demoras innecesarias. En el formulario de solicitud de certificación y en las instrucciones (279A) se indica claramente —en MAYÚSCULAS, subrayado y en bastardilla— que los solicitantes no deben presentar a la Oficina Regional los formularios de Notificación y Consentimiento del Propietario de la Vivienda (en el caso de inquilinos). Sin embargo, se rechazan regularmente solicitudes por que el solicitante no incluyó esos formularios en su presentación.

How much is the application fee?
The application/license fee can change every year. Please visit the CCLD website shown above, or contact your local Licensing agency for current fee information.
The successful application/license fee must be submitted with your application. Please send either a check or money order made payable to the Department of Social Services.

Do I need to tell my landlord about my plans to operate a Family Child Care Home?
Yes. There are requirements for notifying your landlord.
KEEP THE FOLLOWING SIGNED FORMS IN YOUR FILE AT HOME. DO NOT SEND THEM TO THE LICENSING AGENCY:

PROPERTY OWNER/LANDLORD NOTIFICATION (LIC 9151) - You must inform your landlord of your decision to operate a Family Child Care Home.

PROPERTY OWNER/LANDLORD CONSENT FORM (LIC 9145) - You must obtain consent from your landlord when:

- You plan to expand your Small Family Child Care Home capacity from 6 to 8, or
- You plan to expand your Large Family Child Care Home capacity from 12 to 14.

Note: If you do not have consent, you may only provide care for either 6 or less children in a Small Family Child Care Home, or 12 or less children in a Large Family Child Care Home.

PARENT NOTIFICATION, ADDITIONAL CHILDREN IN CARE (LIC 9190) - You must notify parents when:

- You plan to expand your Small Family Child Care home capacity from 6 to 8, or
- You plan to expand your Large Family Child Care Home capacity from 12 to 14.

There are a number of forms that must be maintained at your home so that your Licensing Program Analyst can discuss them with you during your home visit. For a handy list of these forms, please refer to: [Forms/Records to Keep in Your Family Child Care Home, LIC 311D](#)

California Health & Human Services Agency California Department of Social Services
NOTIFICATION OF INCOMPLETE APPLICATION
FAMILY CHILD CARE HOME
Date: 10/11/2023 Facility File Number

SECTION A (LICENSING FORMS)

- Application for a Family Child Care Home License (LIC 279)
- Current Children in Your Home - Application for Family Child Care Home License (LIC 279B)
- Emergency Disaster Plan for Family Child Care Homes (LIC 810A)
- Facility Sketch (Floor Plan) - Family Child Care Homes (LIC 909A)
- Property Owner/Landlord Consent Family Child Care Home (LIC 9145) or Property (LIC 9146)
- Property Owner/Landlord Notification Family Child Care Home (LIC 9151)
- Pre-Licensing Readiness Guide - Family Child Care Home (LIC 9217)

ADDITIONAL INFORMATION: The Department must receive all appropriate licensing application materials prior to scheduling the pre-licensing inspection.

LIC 1848 (1/23) Page 1 of 3

La correspondencia oficial del personal de la Oficina Regional a quienes han presentado sus solicitudes en español se envía regularmente en inglés, lo que crea confusión y la necesidad de que el personal de Nurture traduzca. El Departamento de Servicios Sociales es consciente de estos problemas. Ratificó su compromiso con la igualdad de acceso a los servicios y la información, independientemente del idioma, y señaló que harán un esfuerzo constante por proporcionar sistemáticamente material en múltiples idiomas.

Los solicitantes también se enfrentan a una tecnología que no ejecuta sistemáticamente sus funciones básicas. El Estado exige a los solicitantes que participen en un curso de orientación para obtener la certificación, ya sea de forma virtual o presencial. La interfaz de usuario para inscribirse en la orientación en línea funciona mal para una minoría sustancial de solicitantes, lo que requiere la intervención y el involucramiento del personal de Nurture, por lo general durante varios días, para resolverlo. (Las orientaciones presenciales en español no se ofrecen con la frecuencia necesaria para que ese entorno sea una alternativa viable a la orientación virtual).

Averiguación de antecedentes

El proceso de averiguación de antecedentes de California funciona eficazmente para quienes tienen un historial intachable. El Departamento de Servicios Sociales informa de una media de siete días para la autorización de quienes no tienen antecedentes penales, acciones administrativas o advertencias por maltrato infantil. Sin embargo, si algún solicitante u otro adulto de la familia tiene algún antecedente — incluso resueltos o dejados sin efecto— el proceso de autorización demora muchos meses. Aunque en el sitio web del Departamento de Servicios Sociales se indica que la autorización para las personas con antecedentes penales puede tardar hasta 75 días, en la experiencia de los participantes de Nurture ha sido bastante más larga.

Propietarios

La Ley para Mantener a los Niños Cerca de Casa (SB 234), que entró en vigor en 2020, amplió las protecciones de vivienda para los inquilinos y propietarios que desean ofrecer servicios de cuidado infantil en el hogar. Sin embargo, muchos propietarios y proveedores de vivienda desconocen el cambio de política.

A modo de ejemplo, entre los 35 emprendedores iniciales de Nurture, siete sufrieron la oposición de los propietarios de la vivienda que rentan, que llegaron incluso a afirmar que el inquilino no podía ofrecer servicios de cuidado infantil, amenazaron con el desalojo o un aumento de la renta.

Capacitamos a estos emprendedores con recursos del Child Care Law Center. En el caso de los emprendedores cuyos propietarios no estaban convencidos, nos pusimos en contacto directamente con los abogados del Law Center para analizar cada caso en particular. Desafortunadamente, sin embargo, varios emprendedores optaron por abandonar el programa antes que poner en peligro su frágil situación en materia de vivienda.

PUESTA EN MARCHA DE EMPRENDIMIENTOS

Dada la corta duración del proyecto piloto, es prematuro evaluar el éxito en términos de puesta en marcha del emprendimiento; normalmente, se tarda entre seis y 12 meses en poner en marcha una nueva pequeña empresa, dependiendo del tipo de negocio. Sin embargo, a principios de marzo, 17 de los graduados certificados habían puesto en marcha sus emprendimientos de cuidado infantil y abierto sus puertas a las familias.

Estos emprendimientos se traducen en 136 nuevas plazas permanentes autorizadas para el cuidado infantil (o 68 plazas para bebés y niños pequeños). Esta capacidad adicional generará \$4,6 millones en actividad económica sólo en el primer año (Bipartisan Policy Center, 2021). Este impacto económico se deriva de una mayor participación en la población activa de los padres que pueden incorporarse a la economía o trabajar más, menor rotación de personal, mayor productividad y mayores ingresos fiscales.

Otros nueve emprendedores están en vías de abrir emprendimientos en los próximos meses, lo que supondrá un total de 208 plazas certificadas permanentes.

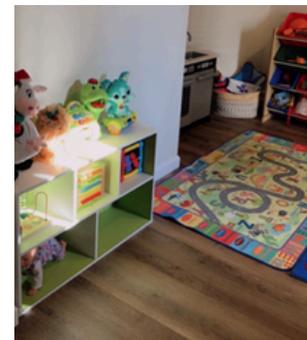
Los 31 participantes actuales en la formación tienen potencial para crear casi 250 plazas certificadas adicionales de aquí al verano.

Resultados del piloto

A partir del 6 de marzo de 2024



Las guarderías creadas hasta la fecha generarán \$4,6 millones en actividad económica sólo en el primer año



PERFIL DEL GRADUADO DE NURTURE

Nicole, Emprendedora de Cuidado Infantil, Turlock, CA

Tras enterarse de la existencia de Nurture a través de la publicación en Facebook de un amigo, Nicole se unió a la primera cohorte que se ofreció en el marco del programa piloto Stanislaus 2030. Se metió de lleno en el curso y aplicó todo lo que estaba aprendiendo a su nuevo emprendimiento. Por ejemplo, tras conocer los datos demográficos de sus clientes potenciales, pudo definir un mercado objetivo: hispanohablantes y angloparlantes que viven en su barrio y tienen probabilidades de acceder a subsidios para el cuidado infantil.

Nicole tardó tres meses en completar el proceso de certificación y el curso de Nurture, y así pudo obtener un subsidio inicial de \$2,500 para montar su emprendimiento. Nicole compartió: "Tuve la bendición de que mi iglesia me proporcionó muchas de las cosas que necesitaba, pero igualmente necesitaba colchonetas, un juego de exterior y abastecerme de artículos de limpieza". El subsidio le permitió realizar esas inversiones. Para Acción de Gracias, ya estaba lista para empezar a inscribir niños.

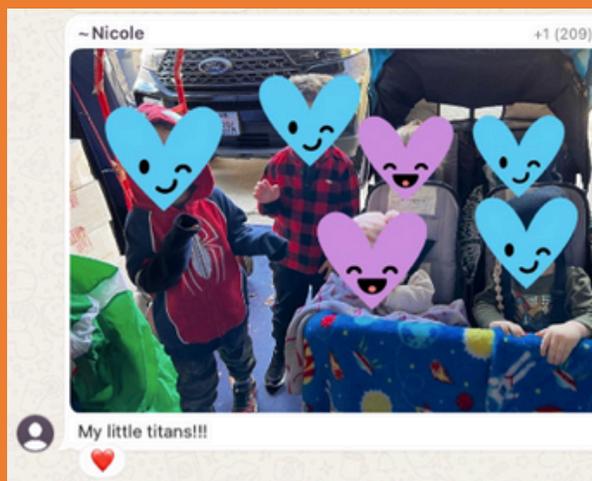
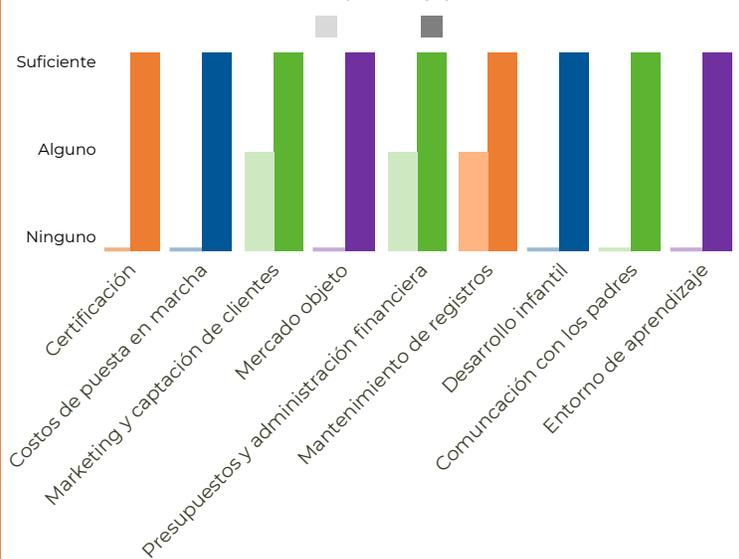
Amanda Silva, entrevistada en un reciente reportaje de The Modesto Bee, es de la primera familia que inscribió Nicole. Amanda, que había dejado de trabajar tras el nacimiento de su tercer hijo, pudo reincorporarse al empleo porque encontró guardería en Tiny Titans, el emprendimiento de cuidado infantil de Nicole.

Nicole tiene ocho niños matriculados, de edades comprendidas entre los 6 meses y los 4 años, que asisten a tiempo completo y parcial. Algunos padres pagan los cuidados mediante una subvención, mientras que otros pagan de su bolsillo.

Nicole, que creció en el sistema de hogares de acogida, siempre ha querido cuidar de los demás. Dice: "Creo que ahí es donde entramos nosotros, podemos trabajar junto a los padres y comunicarnos en una comunidad para criar a la próxima generación".

Aumento de los conocimientos de Nicole

Autoevaluación previa y posterior al curso



ALINEACIÓN DE SISTEMAS

Mandato público para apollar a los emprendedores de cuidado infantil



Aunque el emprendedurismo en el ámbito del cuidado infantil se encuentra en el centro donde confluyen varios sistemas públicos, hasta ahora apenas se han realizado esfuerzos para articular recursos dispares al servicio de un objetivo común.

Un principio básico del enfoque de Nurture es integrar la promoción del emprendedurismo en el cuidado infantil en los sistemas existentes, tanto para llegar a los emprendedores potenciales como para maximizar el acceso a los recursos financieros públicos.

Además de los recursos y derivaciones para el cuidado infantil, hay varios sistemas, entre los que se incluyen el desarrollo de la pequeña empresa, el desarrollo de la mano de obra, los programas de redes de seguridad, las ayudas a los trabajadores agrícolas, la educación pública y los colegios comunitarios, podría decirse que tienen el mandato público de apoyar a los emprendedores de cuidado infantil.

RECURSOS PÚBLICOS PARA PROMOVER EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR EN EL CUIDADO INFANTIL

Desde mediados de los años ochenta, el Proyecto de Iniciativa de Cuidado Infantil (CCIP) ha proporcionado financiación estatal específica para aumentar la capacidad y mejorar la calidad del cuidado infantil en el hogar. Sin embargo, la cuantía de la financiación no está a la altura de la magnitud de la escasez de cuidado infantil certificado. En el ejercicio 2023-24, el CCIP se financió con \$5 millones en todo el estado. De ese total, el Departamento de Servicios Sociales asignó aproximadamente \$70,000 al Condado de Stanislaus.

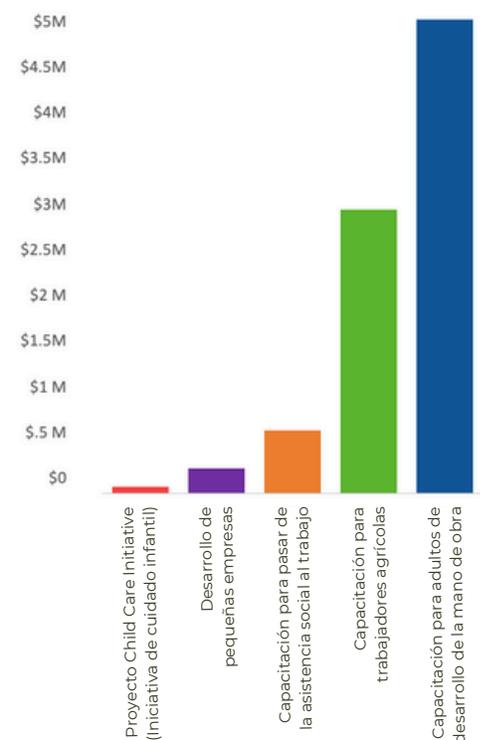
En comparación, en el año fiscal 2022-23, la Oficina del Desarrollo del Empleo del Condado de Stanislaus gastó aproximadamente 5 millones de dólares en formación para adultos, incluida la formación empresarial.

Incluso las fuentes de financiación destinadas a determinadas poblaciones son órdenes de magnitud mayores que la financiación específica para el cuidado infantil. Por ejemplo, la financiación de la formación para la transición de la asistencia social al empleo en el año fiscal 2022-23 fue de más de \$600,000 dólares. El financiamiento de capacitaciones dirigidas a los trabajadores agrícolas, como otro ejemplo, ascendieron a \$3,000,000.

La financiación para apoyar a las pequeñas empresas —capacitación, asesoramiento y otros programas de asistencia— ascendió a algo más de \$250,000.

A título ilustrativo, la asignación de tan sólo el 10% de los recursos disponibles a emprendimientos de cuidado infantil financiaría la creación de 150 nuevos emprendimientos al año.

Subsidios para la capacitación y desarrollo empresarial en el Condado de Stanislaus



VÍAS DE FINANCIACIÓN A ESCALA

A lo largo del proyecto piloto, exploramos diversas fuentes de financiación pública, y seguiremos investigando en la fase de aplicación. Por ejemplo, un nuevo ámbito de investigación es la financiación de la educación de adultos, que se imparte a través de la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus (SCOE) y los distritos escolares locales.

Reconocemos, sin embargo, que la financiación del desarrollo de la mano de obra —tanto para la población en general como para los trabajadores agrícolas— es fundamental para ampliar los emprendimientos en el ámbito del cuidado infantil. Para acceder al fondo central de financiación de la mano de obra, los cursos de Nurture deben ser aprobados por el Departamento de Desarrollo del Empleo de California.

Hemos trabajado en colaboración, durante varios meses, con la Oficina del Desarrollo del Empleo del Condado de Stanislaus y la División de Opciones Educativas de la SCOE para solicitar la inclusión en la Lista de Proveedores de Formación Elegibles del Estado bajo los auspicios de la SCOE.

Una vez que la capacitación de Nurture sea aprobada por el estado, desarrollaremos un proceso coordinado de reclutamiento y servicio para proporcionar formación para emprendimientos en cuidado infantil a los participantes que estén inscritos como clientes en la Oficina de Desarrollo del Empleo y Centro de Oportunidades del Valle Central.



POSIBLES ARTICULACIONES ENTRE SERVICIOS

Además de los recursos financieros para apoyar directamente el desarrollo de emprendimientos de cuidado infantil, las agencias públicas locales sin fines de lucro también tienen relaciones de servicio con quienes pueden tener una inclinación situacional hacia los emprendimientos de cuidado infantil.

Identificamos cinco grupos objetivo en torno a los cuales articular servicios: cuidadores informales, padres de niños en edad escolar, padres que pasan de la asistencia social al trabajo (Welfare-to-Work), trabajadores agrícolas y estudiantes de los colegios comunitarios.

Hemos identificado instituciones de referencia que actualmente prestan servicios a estos grupos y estamos sentando las bases para establecer relaciones de servicio simbióticas con estos organismos e instituciones.

En la fase de ejecución, tenemos la intención de seguir desarrollando éstas y otras oportunidades para reclutar a potenciales emprendedores de cuidado infantil de manera que, al mismo tiempo, los socios de reclutamiento puedan cumplir sus propios mandatos organizativos.



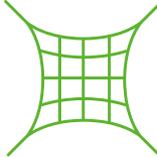
Familia, amigos y vecinos

Cuidadores informales pagados directamente por los padres o a través del sistema de subsidios



Padres de niños en edad escolar

Dejan de trabajar para cuidar de la familia



Padres que pasan de la asistencia social al trabajo

A menudo madres solteras, obligadas a trabajar o a participar en actividades de educación o formación



Trabajadores agrícolas

En busca de un trabajo alternativo para ellos o sus cónyuges



Estudiantes de colegios comunitarios

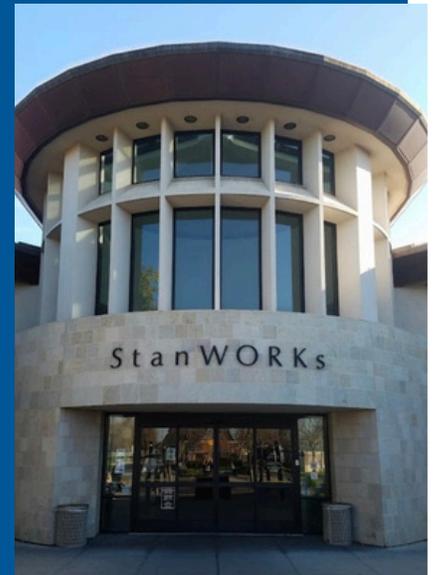
A menudo más jóvenes, en busca de un buen trabajo o una buena carrera profesional

Audiencia	Agencia o institución
Cuidadores familiares, amigos y vecinos	Oficina de Educación del Condado Agencia de Servicios Comunitarios Choices for Children
Padres de alumnos de escuela primaria	Distritos escolares individuales
Participantes de Welfare-to-Work	Agencia de Servicios Comunitarios
Trabajadores agrícolas	Centro de Oportunidades del Valle Central
Estudiantes de colegios comunitarios	Modesto Junior College

ARTICULACIÓN DE SERVICIOS EMERGENTES—AGENCIA DE SERVICIOS COMUNITARIOS

Durante la pandemia, se estimó que más de la mitad de los 4,000 beneficiarios de CalWORKs del Condado de Stanislaus tenían una exención por "causa justificada" de los requisitos de participación laboral. En mayo de 2023, el estado levantó la Emergencia de Salud Pública COVID-19, momento en el que los condados tuvieron 60 días, o "tan pronto como sea administrativamente factible", para volver a involucrar a los participantes. En el cuarto trimestre de 2023, la Agencia de Servicios Comunitarios del Condado de Stanislaus tenía más de 2,000 casos pendientes de reincorporación.

Un obstáculo importante para la reincorporación a una actividad laboral (por ejemplo, formación, educación o un puesto de trabajo) es la demanda insatisfecha de cuidado infantil. Los participantes en CalWORKs tienen derecho a un subsidio para el cuidado infantil; sin embargo, la escasez de proveedores certificados de cuidado significa que es posible que no encuentren un proveedor de cuidado infantil con el que utilizar ese subsidio.



Cuida a tu familia ... y a los de mas

- ✓ Aprende a correr un negocio rentable de guardería en hogar
- ✓ Guía de paso a paso del proceso de licenciamiento
- ✓ Ayuda financiera para cubrir los gastos de licencia
- ✓ Beca de \$2,500 dólares para poner en marcha su empresa

CURSO DE 12 SEMANAS
CUENTA PARA
TRABAJO
PARTICIPACIÓN

Corre un negocio de cuidado de niños en hogar y gane ...

¡Más del doble de su subvención de CalWORKs!

Si cuida de tan sólo 2 niños, además del suyo propio, podría ganar más de 1,700 dólares al mes y seguir teniendo derecho a la ayuda de CalWORKs

Con 8 niños matriculados podrías ... **¡ganar \$50,000 al año!**

Formas de saber más ... Escanear el código:

Póngase en contacto con su trabajador de Welfare to Work

Envíe "MÁS INFORMACIÓN" a **833-241-3994**



Nurture, una organización sin ánimo de lucro, ofrece este entrenamiento en colaboración con la Agencia de Stanislaus County Community Services.

www.nurturebusiness.org



www.csa-stanislaus.com

Para comprobar si los participantes en el programa Welfare-to-Work estarían interesados en convertirse en proveedores certificados de cuidado infantil, la Agencia de Servicios Comunitarios suscribió un memorando de entendimiento con Nurture para el intercambio de información sobre los participantes. Los cursos de Nurture sirven para cumplir con los requisitos de participación del programa Welfare-to-Work, de modo que los participantes pueden aprovechar la financiación de CalWORKs para cubrir los costos asociados a la obtención de la certificación.

Estamos en las primeras fases de las pruebas de divulgación entre los participantes del programa Welfare-to-Work. Hasta la fecha, hemos compartido la oportunidad con los administradores de CalWORKs. La Agencia de Servicios Comunitarios está incluyendo información sobre Nurture en pantallas de video en las salas de atención al cliente, y tenemos previsto coordinar un envío por correo a los participantes del programa Welfare-to-Work con niños pequeños. La Agencia también ha invitado a Nurture a compartir información en una feria de personal de toda la agencia planeada para mayo de 2024.

Oportunidad de implementación

Si hay un número considerable de participantes del programa Welfare-to-Work interesados en convertirse en proveedores certificados de cuidado infantil, la Agencia de Servicios Comunitarios está dispuesta a continuar evaluando si la financiación de CalWORKs podría apoyar directamente los costos de capacitación.

ARTICULACIÓN DE SERVICIOS EMERGENTES - OFICINA DE EDUCACIÓN DEL CONDADO



Cuidadores familiares, amigos y vecinos

A raíz de la Gran Recesión, muchos proveedores de servicios de cuidado infantil en el hogar perdieron sus negocios junto con sus viviendas por ejecuciones hipotecarias. Más de una década después, el número total de Hogares de Cuidado Infantil Familiar sigue estando muy por debajo de los niveles anteriores a la recesión. El cuidado informal —a menudo a cargo de cuidadores familiares, de amigos y vecinos, o no certificados— sustituyó parte de la "oferta", pero no llega a cubrir la totalidad de la demanda.

Legalmente, los proveedores no certificados pueden cuidar de los hijos de una familia más, además de sus propios familiares. Si atienden a niños con subsidios, cobran un 30% menos que los proveedores certificados de cuidado infantil. Los proveedores no certificados que cuidan a niños por "pago privado" reciben lo que negocian con las familias. Extraoficialmente, sabemos que los proveedores de comunidades de bajos ingresos cobran tan sólo \$25 por día.

A lo largo de los años, Servicios a Niños y Familias (CFS) ha probado diversas estrategias para aumentar el compromiso con los proveedores no certificados a los que paga a través del sistema de subsidios, tanto para fomentar la obtención de certificaciones como para fomentar la participación en oportunidades de mejora de la calidad. En general, sin embargo, los proveedores no han aprovechado estas oportunidades. En colaboración con CFS, nos hemos abocado a un análisis más profundo para averiguar las causas. Tuvimos conversaciones iniciales para sacar a la luz hipótesis de trabajo sobre la aparente falta de interés por parte de los cuidadores informales.

Tenemos previsto reclutar a una serie de cuidadores informales —tanto los que participan en el sistema de subsidios como los que no— para una sesión de escucha. En función de la información recabada, desarrollaremos prototipos y pondremos a prueba mensajes y estrategias de reclutamiento, con el objetivo de aumentar el interés por obtener la certificación.

Graduados de Nurture

En todos los condados, la agencia de recursos y referencias de cuidado infantil y los administradores de subsidios (que, en el condado de Stanislaus, son CFS, Choices for Children y la Agencia de Servicios Comunitarios) son la columna vertebral del sistema público de cuidado infantil. Servicios a Niños y Familias remite a los solicitantes de certificaciones interesados a Nurture, y Nurture remite a los participantes a CFS por el rol que tiene como nexo entre la oferta y la demanda de cuidado infantil. Sin embargo, como ocurre con cualquier gran agencia, a veces resulta confuso para los clientes encontrar la "puerta correcta" para obtener el servicio que necesitan. Para facilitar una articulación sólida tanto con el sistema de subsidios como con la gran cantidad de oportunidades de desarrollo profesional que ofrece CFS, Nurture ha empezado a invitar al personal del CFS a unirse a la última sesión de Zoom con los graduados.

Oportunidad de implementación

Hemos sentado unas bases sólidas durante el proyecto piloto para seguir reforzando la coordinación entre los servicios de Nurture y de SCOE ofrecidos por el CFS. Esto permitirá mejorar todos los aspectos de esta colaboración, desde el reclutamiento hasta la certificación y el apoyo a los graduados.

Padres con derecho a subsidio

Oportunidad de implementación

Como se describe en el Análisis del Contexto, es esencial ampliar simultáneamente la oferta de servicios de cuidado autorizados y la inscripción de los padres en el sistema de subsidios para el cuidado infantil. En la fase de implementación, CFS se compromete a participar en un proyecto de diseño colaborativo para aprender de y con los padres y proveedores, concebir y probar rápidamente prototipos de conceptos, y diseñar y aplicar soluciones perfeccionadas.

ARTICULACIÓN DE SERVICIOS EMERGENTES—DISTRITOS ESCOLARES

Padres de niños en edad escolar



Aproximadamente 13,000 niños, de preescolar a 12 años, están matriculados en el Distrito Escolar Unificado de Ceres (CUSD), que se encuentra en uno de los códigos postales de alta demanda y bajos ingresos seleccionados para la implementación. El Programa Ceres Healthy Start es un centro de recursos para familias basado en la escuela que atiende integralmente a todos los estudiantes y familias que viven dentro del área de influencia del CUSD. Su misión es reforzar el acceso de las familias a servicios y recursos que promuevan la salud, el bienestar y la educación de sus hijos, contribuyendo así a la sostenibilidad de una comunidad sana.

Durante cuatro semanas, en enero y febrero, nos asociamos para poner a prueba la divulgación entre los padres de niños en edad escolar. Los esfuerzos incluyeron la formación de los enlaces de la comunidad escolar, la distribución de folletos en dos escuelas primarias de bajo nivel socioeconómico (más de 1,000 niños) y la difusión digital a través de la aplicación de comunicación para padres Parent Square (más de 10,000 niños). Más de 50 padres enviaron un mensaje de texto o escanearon un código QR para obtener más información. De los 16 padres que se descargaron la aplicación, seis están inscritos en la cohorte de febrero y varios más siguen explorando la iniciativa de emprendimiento en el cuidado infantil a través de la aplicación de Nurture.

Tras reflexionar con los responsables del CUSD y de los centros de recursos familiares, llegamos a la conclusión de que los resultados del reclutamiento justificaban una mayor vinculación; el CUSD dispone de la infraestructura necesaria para llegar de forma eficaz a un gran número de padres que, por su situación, podrían sentirse atraídos por la iniciativa de cuidado infantil en el hogar.

Oportunidad de implementación

Actualizar los materiales colaterales de reclutamiento y reexaminar el alcance de la cohorte de mediados de mayo, centrándose en otras dos escuelas primarias de bajo nivel socioeconómico del Distrito.

Acompañar a los emprendedores de cuidado infantil de Ceres a lo largo del curso de Nurture y ofrecerles la oportunidad de convertirse en embajadores de Nurture tras su graduación. Implicar intencionadamente a los embajadores en los apoyos al centro de recursos para familias de la escuela.

Replicar en otros distritos escolares que sirvan a barrios de alta demanda y bajos ingresos. Empezar a analizar el Distrito Escolar Unificado de Turlock, que tiene un marco similar para atraer y apoyar a las familias.



ENLACE DE SERVICIOS EMERGENTES-CENTRO DE OPORTUNIDADES DEL VALLE CENTRAL

Trabajadores agrícolas

El Centro de Oportunidades del Valle Central (CVOC) es la agencia financiada por la Ley de Innovación y Oportunidad de la Fuerza Laboral designada a nivel federal y estatal, que presta servicios a cientos de hogares de trabajadores agrícolas anualmente en el condado de Stanislaus. Nurture es un socio de confianza y alineado con la misión del CVOC, que llena un vacío promoviendo el emprendedurismo en cuidado infantil entre los habitantes de su área de influencia.

En el otoño de 2023, el CVOC planeó la implementación de Ferias de Recursos para Trabajadores Agrícolas, financiadas con dólares federales, estatales y del condado. Hasta la fecha, el CVOC ha organizado dos ferias muy concurridas, en Grayson y Patterson. Más de 200 trabajadores agrícolas asistieron a la primera y más de 150, a la segunda. Hay otras tres programadas para los próximos meses: en Hughson, Riverbank y South Modesto.

Nurture fue una de las 12 organizaciones asociadas invitadas a participar en las ferias. En cada evento, Nurture se relacionó con un promedio de 150 trabajadores agrícolas. Las Ferias brindaron la oportunidad de mantener conversaciones exhaustivas con posibles emprendedores, responder preguntas y abordar las percepciones erróneas más comunes sobre los emprendimientos de cuidado infantil en el hogar.

Oportunidad de implementación

Nurture ha estado colaborando con la Oficina de Desarrollo del Empleo y la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus para solicitar su inclusión en la Lista de Proveedores de Formación Elegibles del Estado, que es un requisito previo para acceder a los recursos de formación a través de la Oficina de Desarrollo del Empleo y CVOC.

Si el proceso tiene éxito, el CVOC se ha comprometido a seguir reclutando de entre sus miembros y a financiar la formación de hasta 20 personas al año que reúnan los requisitos para recibir los servicios del CVOC.

Feria de recursos para trabajadores agrícolas

Presentado por el Condado de Stanislaus y el Centro de Recursos para Trabajadores Agrícolas de CVOC

Agencias comunitarias apoyando a la comunidad de trabajadores agrícolas

En este día tendremos:

- Servicios Directos de CVOC
- Asistencia de Alquiler
- Asistencia de Servicios Públicos
- Entrenamientos Vocacionales
- Referencias
- Recursos Comunitarios
- Socios Comunitarios
- Cajas de Comida
- Comida (Camión de Tacos)

Medi-Cal

Mejor camión de tacos en la ciudad

CVOC FRC

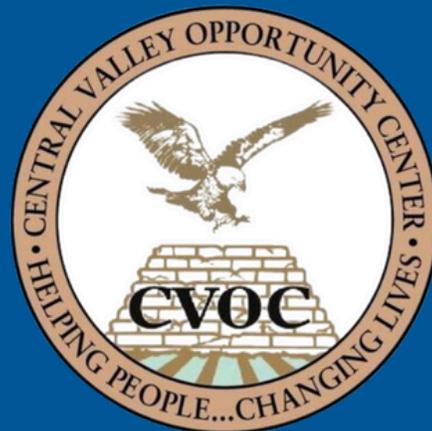
¿Tienes preguntas sobre cómo solicitar Medi-Cal? El Especialista Familiar de StanWorks estará aquí para responder cualquier pregunta que puedas tener.

Disfruta de comida deliciosa mientras aprendes sobre recursos comunitarios.

Aprende cómo solicitar asistencia de alquiler, asistencia de servicios públicos y entrenamientos vocacionales.

Por favor, pre-regístrate en infot@cvoc.org o llámanos al 209-695-3050

Este proyecto está siendo apoyado, en su totalidad o en parte, por el premio federal número SLFR2006 otorgado al Condado de Stanislaus por el Departamento del Tesoro de los EE. UU. y por el Programa de Subvenciones del Centro de Recursos para Trabajadores Agrícolas del Departamento de Desarrollo y Servicios Comunitarios de California.



ARTICULACIÓN DE SERVICIOS EMERGENTES - MODESTO JUNIOR COLLEGE

Estudiantes de colegios comunitarios

El 10% de los aproximadamente 15,000 estudiantes del Modesto Junior College (MJC) se declaran especialistas en Desarrollo Infantil. Además, el programa de inglés para la vida y el trabajo de MJC incluye un curso innovador que enseña conocimientos de inglés específicamente para quienes trabajan en un entorno de aprendizaje temprano.

Hemos mantenido conversaciones iniciales con los líderes del Departamento de Desarrollo Infantil, en las que hemos reconocido nuestro alineamiento filosófico y pedagógico y nuestro compromiso compartido con la equidad. Como paso inicial, MJC se ha comprometido a reclutar para una cohorte a mediados de mayo entre sus estudiantes de Desarrollo Infantil y estudiantes de inglés.

Oportunidad de implementación

Identificamos una serie de ideas para seguir explorando en la fase de implementación, entre ellas:

- Creación de un certificado de negocios y cuidado infantil ofrecido por MJC, aprovechando la plataforma de contenidos y aplicaciones de Nurture. El desarrollo del certificado sería un proceso de uno a dos años.
- Desarrollar un curso de Matemática para Administración de Emprendimientos de Cuidado Infantil en MJC que cumpla con los requisitos de Educación General (Gen Ed.) Completar el requisito de educación general de matemáticas es a menudo una barrera para la obtención de título.



ARTICULACIÓN DE SERVICIOS EMERGENTES- CENTRO DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE VALLEY SIERRA

Servicios de apoyo al emprendedurismo

La Red del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC) de California Central, que abarca 14 condados, incluido Stanislaus, lleva financiando a los emprendedores de Nurture desde 2022. Valley Sierra, miembro de la Red SBDC, ofrece apoyo directo a los emprendedores del condado de Stanislaus.

Si bien la financiación de la Red puede compensar parte del costo global de la formación de Nurture, los recursos de Valley Sierra pueden apoyar el acompañamiento individual y grupal de los graduados de Nurture.

Desde enero, Nurture está establecida como consultora empresarial de Valley Sierra. Nuestra primera incursión en la colaboración consistirá en apoyar la adopción de programas informáticos gratuitos de gestión financiera entre los graduados. Algunos emprendedores de Nurture, sobre todo los que se sienten menos cómodos con la tecnología, son reacios a adoptar herramientas digitales de gestión financiera. Sin embargo, en última instancia, son una estrategia fundamental para gestionar eficazmente una empresa rentable. Nurture puede ofrecer apoyo adicional a los emprendedores que lo necesiten con el apoyo de Valley Sierra.

Oportunidad de implementación

Seguiremos identificando las áreas de contenido en las que los graduados de Nurture podrían beneficiarse de mayor asistencia o asesoramiento individualizado para asegurarnos de seguir fomentando su desarrollo como emprendedores exitosos.



PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

En esta sección, presentamos un plan de implementación de 10 años factible para cerrar la brecha en la oferta de proveedores de cuidado infantil certificados, mejorar la calidad del empleo de los cuidadores y permitir una mayor inserción de los padres en el mercado laboral.

El gráfico de la derecha articula nuestras Estrellas del Norte, que guiarán la aplicación.

A continuación, presentamos una teoría del cambio, seguida de un mapa de actividades, cronograma y resultados, junto con un proyecto de presupuesto de ejecución y partidas de capital a 10 años.

Concluimos el informe con una infografía que resume las repercusiones directas de la inversión.

IMPLEMENTACIÓN ESTRELLAS DEL NORTE	ALINEAR	<ul style="list-style-type: none"> Aprovechar los recursos públicos y privados existentes y emergentes Coordinar con aliados convencionales y no convencionales Desarrollar intencionalmente la oferta y la demanda de cuidado infantil
	APRENDER	<ul style="list-style-type: none"> Utilizar ciclos de diseño centrados en el ser humano para mejorar la eficacia Evaluar rigurosamente el enfoque para demostrar su eficacia
	PROMOCIONAR	<ul style="list-style-type: none"> Compartir las debilidades y las estrategias eficaces con los responsables políticos
	ESCALAR EQUITATIVAMENTE	<ul style="list-style-type: none"> Definir el éxito con el doble propósito de equidad y escala Investigar estrategias para seguir mejorando la calidad del empleo en el sector de cuidado infantil

Teoría del cambio



Actividades, calendario, resultados

Actividades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Resultados acumulados a 10 años
Incubar nuevas empresas <ul style="list-style-type: none"> Reclutar, apoyar, graduar 100 - 150/año 	150 	150 	125 	115 	100 	1,000 nuevos emprendimientos de cuidado infantil 6,000 – 8,000 plazas
Desarrollar el curso de Expansión de Emprendimientos <ul style="list-style-type: none"> Diseñar y poner a prueba un curso para profundizar en la visión de negocios, gestionar la expansión de certificaciones y conectar con el capital financiero. Implementar el curso: contratar, apoyar, graduar 25 - 50 al año 		✓ curso diseñado	25 	35 	50 	500 emprendimientos de cuidado infantil se expanden, 3,000 – 4,000 plazas
Proyecto de diseño de la alineación del sistema de subsidios <ul style="list-style-type: none"> Comprender la perspectiva del usuario, crear prototipos y probar soluciones, aplicar estrategias eficaces Utilizar el 100% de los fondos de subsidio 	✓ proyecto de diseño	\$40M de subsidios estatales utilizados	Maximización de los subsidios, en línea con la expansión de la oferta			
Recaudación anual de fondos para la implementación <ul style="list-style-type: none"> Incorporar a Nurture en la Lista de Proveedores de Formación Elegibles del Estado para acceder a los fondos de mano de obra y trabajadores agrícolas. Demostrar interés para establecer la justificación de la financiación de CalWORKs Crear y expandir un fondo de donantes Solicitar y obtener subsidios públicos y filantrópicos Mantener/aumentar la financiación pública: mano de obra, trabajadores agrícolas, pequeñas empresas 	\$1M recaudado	\$1.1M recaudado	\$0.95M recaudado	\$0.93M recaudado	\$0.9M recaudado	9 millones de dólares invertidos para apoyar el desarrollo de emprendimientos de cuidado infantil
Evaluar los resultados de Nurture <ul style="list-style-type: none"> Un evaluador externo evalúa rigurosamente el modelo de Nurture 		✓	✓			El impacto y la eficacia justifican la inversión
Defensa de la política estatal <ul style="list-style-type: none"> Aumentar la financiación a través de subsidios Reforzar la difusión a los propietarios de los derechos de los proveedores Aumentar los recursos de Community Care Licensing 		✓	✓	✓	✓	Procesos de apoyo, presupuesto y prácticas reguladoras
Explorar estrategias para mejorar la calidad del empleo <ul style="list-style-type: none"> Acceso a beneficios, ahorro para la jubilación Propiedad de la vivienda 		✓	✓	✓	✓	Los emprendedores de cuidado infantil generan riqueza

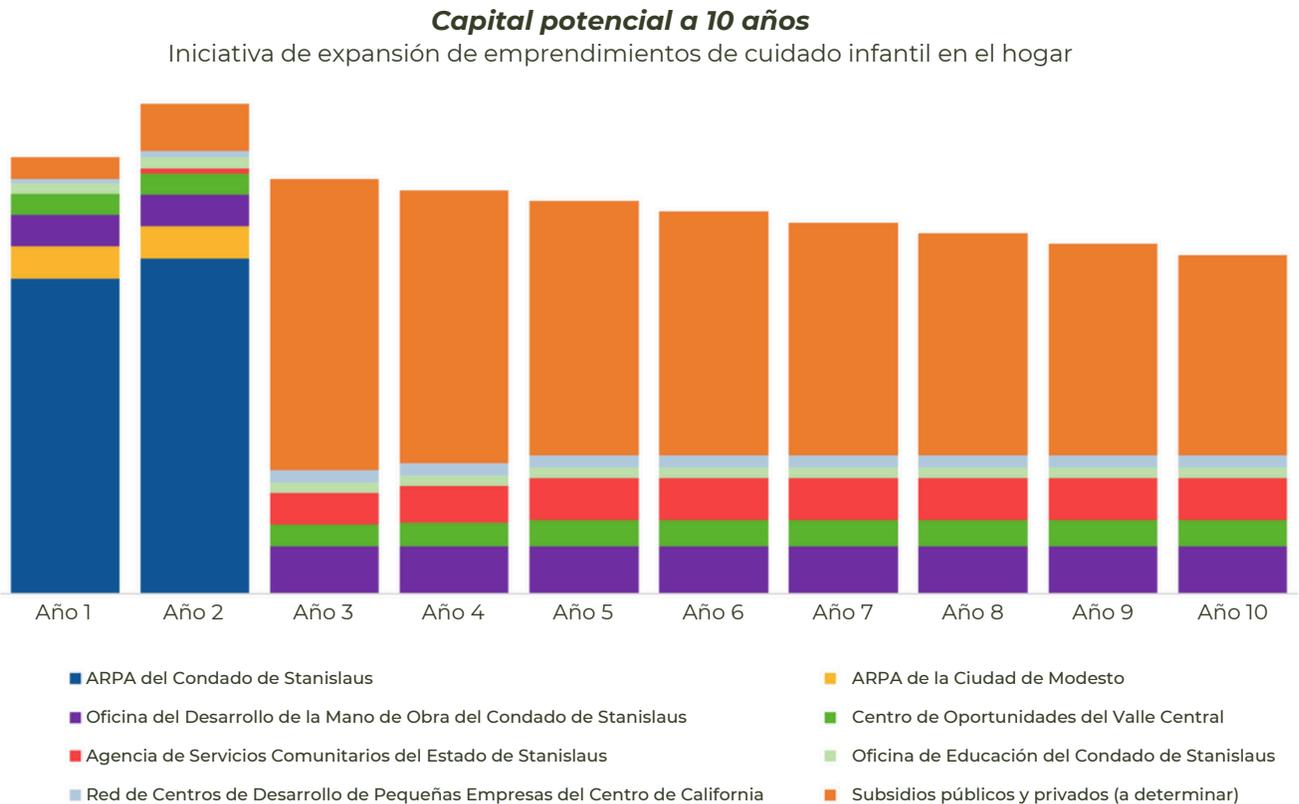
Proyecto de presupuesto de implementación

Los recursos necesarios para desarrollar las actividades y lograr las metas de este plan ascienden a un monto aproximado de \$9 millones en un plazo de 10 años. La inversión promedio es de aproximadamente \$1 millón por año. Sin embargo, calculamos que los costos anuales comenzarán un nivel ligeramente más alto y se reducirán durante la década, debido a diversos factores.

En primer lugar, partimos de la base de una financiación anticipada del Condado y la Ciudad de Modesto en virtud de la Ley del Plan de Rescate de Estados Unidos (ARPA) en los Años 1 y 2. Este cronograma, que se ajusta a los requisitos federales de reducción del gasto, pondrá en marcha la inversión a 10 años. En segundo lugar, hemos incorporado la articulación de los sistemas esenciales y la ampliación de los programas en los primeros años del calendario para cosechar los mayores beneficios. En tercer lugar, suponemos que la eficiencia aumentará con el tiempo, especialmente a medida que pasemos de centrarnos exclusivamente en los nuevos emprendimientos a apoyar también la expansión de los existentes.

Las partidas de capital propuestas aprovecharía la financiación ARPA como punto de partida. Sin embargo, el éxito exigirá que recurramos a fuentes de financiación pública permanentes para afianzar la iniciativa a largo plazo. También tendremos que competir por la financiación, procedente de fundaciones y agencias gubernamentales, así como convencer a empleadores y donantes particulares. Confiamos en la propuesta de valor del Plan de Implementación y también reconocemos que recaudar estos fondos requerirá un esfuerzo significativo.

Los costos más allá del Año 5 y las hipótesis de recursos más allá del Año 2 son sólo estimaciones.



1,000

Emprendimientos de cuidado infantil en el hogar creados



500

Emprendimientos de cuidado infantil en el hogar ampliados



12,000

Plazas autorizadas permanentes generadas

Iniciativa de expansión de emprendimientos de cuidado infantil en el hogar

IMPACT

\$408M

Impacto económico anual



Crows Landing

COMITÉ CONSULTIVO

ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS DE DIVULGACIÓN

RESUMEN DE LAS ENTREVISTAS CON EL GRUPO DE
COMPARACIÓN

TEMAS DE CONVERSACIÓN CON PROMOTORAS

ENCUESTAS A EMPLEADORES Y EMPLEADOS

OBRAS CITADAS

AGRADECIMIENTOS

COMITÉ CONSULTIVO

ORGANIZACIONES	INDIVIDUOS
Aspiranet	Brianna Ligon, Mark Tiano
Center for Human Services	Kaylee Brown, Paul Corona, Tamberly Stone
Central California SBDC Network	Kurtis Clark
Centro de Oportunidades del Valle Central	Jorge De Nava
Choices for Children	Elizabeth Andreini
Debrief	Nancy Martinez
First 5 Stanislaus	Shameram Karim
Learning Quest	Yvonne Downs
Modesto Junior College	Jessica Brennan, Gisele Flores
North Valley Labor Federation	Will Kelly
Nurture	Jennifer Brooks
Opportunity Stanislaus	Brianna Taylor
Parent Resource Center	Susan Beasley
Project Sentinel	Ana Andrade
Sierra Vista	Karina Franco, Mayra Landeros
Stanislaus 2030	Amanda Hughes
Agencia de Servicios Comunitarios del Estado de Stanislaus	Ed Cuellar, Richard Daniels, Rosalia Esguerra
Oficina de Educación del Condado de Stanislaus	Ronda Coito, Veronica Garcia, Heather Haubrich, Lisa Henry, Tony Jordan, Elisha Nunez, Roberto Ponce
Oficina del Desarrollo de la Mano de Obra del Condado de Stanislaus	Sara Redd
Programa Cradle to Career de Stanislaus	Megan Lowery, Mary Padraza, Ninfa Smith
United Way of Stanislaus	Keristopher Seryani
Valley First Credit Union	Kathryn Davis
Valley Sierra SBDC	German Zavalza
West Modesto Community Collaborative	Blanca Marin, Reyna Perales, Perfecto Muñoz

ANÁLISIS DE LAS ESTRATEGIAS DE DIVULGACIÓN

Idealmente, las estrategias de divulgación deben equilibrar el esfuerzo (costo) con la eficacia, lo que, en nuestra definición, significa que la estrategia recluta a los más alejados de la oportunidad (equidad) y recluta a un número suficiente de emprendedores para alcanzar los objetivos del plan de ejecución (escala).

A mitad del proyecto piloto, evaluamos las estrategias de divulgación ensayadas hasta la fecha. La figura de la derecha muestra esas estrategias en términos de esfuerzo y eficacia. (A los fines de este informe, hemos añadido a la figura las estrategias que se probaron después de realizar esta evaluación inicial).

Nombramos y elevamos los puntos de vista sobre las posibles formas de ajustar las estrategias para aumentar su eficacia. El gráfico de la derecha resume estos datos.

Además de las estrategias ensayadas en el proyecto piloto, el plan de aplicación incluye otras estrategias de divulgación. Estas estrategias incluyen la compra de anuncios en la radio en español, medios de comunicación en español y la creación de un canal de reclutamiento exclusivo para Nurture desde Modesto Junior College.



ESTRATEGIA	VISIÓN
Sesiones informativas para socios	La información puede no llegar al personal de primera línea
Redes sociales	Poco esfuerzo, eficaz sólo para el inglés
Orientación exhaustiva para organizaciones	Prometedor, es necesario un seguimiento
Sesión informativa independiente	Vinculación con eventos que atraigan al público objetivo
Visitas a domicilio programadas	Muy específicos, aunque de gran esfuerzo
Red Promotora	Necesidad de un intermediario para convocar
Mercado de pulgas	Debe ser regular para tener impacto
Compromiso de la escuela primaria	Segmentación y vinculación eficaces
Embajadores Nurture	Los graduados están deseosos por compartir experiencias
Feria del trabajador agrícola	Mayor eficacia con la repetición

RESUMEN DE LAS ENTREVISTAS A LOS GRUPOS DE COMPARACIÓN

En el otoño de 2023, entrevistamos a cuatro proveedores de cuidado infantil en el hogar que habían estado en el negocio durante menos de tres años para entender mejor qué significaba para ellos obtener la certificación y comenzar un emprendimiento de cuidado infantil en el hogar en el Condado de Stanislaus. Tres de los cuatro llevaban menos de año y medio en el negocio; la mediana de tiempo transcurrido desde la obtención de la certificación estatal era de 16.5 meses. Tres de los cuatro tenían unos ingresos familiares por debajo del Umbral de Autosuficiencia en el ejercicio fiscal más reciente, y el cuarto, justo por encima de ese umbral. Dado que los entrevistados fueron reclutados a través de la Oficina de Educación del Condado de Stanislaus, podemos suponer que están conectados a los sistemas existentes de subsidios y recursos de cuidado infantil y de recomendaciones del Condado.

Los entrevistados reflexionaron sobre su experiencia al obtener la certificación del Departamento de Servicios Sociales de California. Sus comentarios, que coinciden con los comentarios anecdóticos de otros emprendedores del sector, describen un sistema burocrático que requiere mucho tiempo y es difícil de manejar.

El proceso de certificación llevó mucho tiempo.

—Sara

Desde el principio hasta el día en que me otorgaron la certificación pasó exactamente un año.

—Teresa

¡Fue muy duro!

—Yolanda

Los entrevistados aceptan tanto subsidios como el pago directo de las familias. Sus ingresos mensuales medios fueron de \$6,250, o \$1,100 por niño, lo que equivale a unos ingresos por niño superiores a la tasa de reembolso del subsidio del Condado.

Les preguntamos por su experiencia con el sistema de subvenciones. Sus comentarios se centraron en el tiempo que tardan las familias en inscribirse y los proveedores en recibir el reembolso por los servicios de cuidado. Nótese que es posible que los comentarios de los entrevistados reflejen experiencias con el sistema en los últimos años, y no la experiencia actual de los proveedores que participan en este momento en el sistema de subsidios.

La ventaja es que cobro automáticamente. Lo malo es que tardan mucho en inscribir a las familias, y esto es un problema para ellas, ya que no saben si cumplen los requisitos o tendrán que pagar de su bolsillo. Es bastante estresante.

—Laura

Cobrar cada seis semanas es muy difícil de manejar.

—Sara

La comunicación del especialista en subsidios de los padres fue la peor. Plazos largos. Falta de comunicación. [Por ejemplo,] nunca se llamó a un padre para avisarle de que se acercaba el momento de la recertificación. ... Un programa no me pagó durante 3 meses. Nunca se los recomendaré a nadie.

—Teresa

Pedimos a los entrevistados que evaluaran su visión para el sector de cuidado infantil. Confiaban en su capacidad para comunicarse eficazmente con las familias, captarlas y facturarles o cobrarles.

Aunque la media de inscripción de niños era del 66% de la capacidad autorizada, tres creían que habían completado la matrícula, lo que sugiere la necesidad de herramientas que proporcionen una mayor visibilidad de este aspecto de la administración.

Tanto su autoevaluación como las escasas tácticas de gestión financiera señaladas sugieren que también existe una clara necesidad de orientación y herramientas que les permitan presupuestar y controlar sus ingresos y gastos.

TEMAS DE CONVERSACIÓN CON PROMOTORAS

En octubre de 2023, nos reunimos con una de las redes promotoras de Digital Nest. A continuación, se exponen los temas clave que surgieron de la reunión.

DESCONOCIMIENTO DE LOS SUBSIDIOS Y DE LOS SERVICIOS DE R+R

No sabía que existían subsidios para ayudar a pagar el cuidado infantil. ¿Dónde tienen que recurrir los padres para acceder a la ayuda? ¿Qué tienen que hacer? ¿Cuáles son las organizaciones que promueven esta ayuda? No están en las ferias de salud.

Sería bueno que hubiera un directorio de guarderías.

Lo mejor sería que se ayudara a la gente para que pusiera en marcha una guardería y nosotros, como promotoras, pudiéramos promover una lista de programas autorizados con los padres.

Cuando busquemos personas que cuiden de nuestros hijos, será por el boca a boca.

Hay personas con las que trabajo que proporcionan cuidados informales. Necesitan ayuda para crecer y responder a un niño que se pelea con alguien.

CONCEPTOS ERRÓNEOS SOBRE LOS REQUISITOS Y LAS OPORTUNIDADES PARA EL CUIDADO DE NIÑOS EN EL HOGAR

Potenciales ingresos

Hay una mujer en mi zona que cuida a cinco niños; lleva a cuatro al colegio y cuida al más pequeño todo el día. La madre trabaja 6 días a la semana y sólo puede pagar \$40 al día por los cinco hijos. ¿Por qué íbamos a ayudarles a montar una guardería si no pueden obtener muchos ingresos?

Necesidad de documentación

- Hay miedo a participar en los sistemas formales cuando se está indocumentado.
- Una vez aclarado esto, las promotoras consideraron que la iniciativa empresarial de cuidado de niños a domicilio era una buena oportunidad para las personas indocumentadas de su comunidad.

Requisitos de espacio/vivienda

- No se entienden bien los requisitos para certificarse como proveedor de cuidado infantil.
- Se parte de la base de que se necesita un espacio dedicado, que tiene que estar acondicionado como un centro.

ASESORAMIENTO SOBRE ESTRATEGIAS DE DIVULGACIÓN

Apuntar a los grupos existentes de promotoras. Realizar presentaciones en cada una de las 13 comunidades

Como promotoras, conocemos a mucha gente. La gente nos pregunta de todo porque nos consideran expertas. Quizá podríamos compartir esta información con los grupos de promotoras.

Reunirse en línea es mejor que en persona

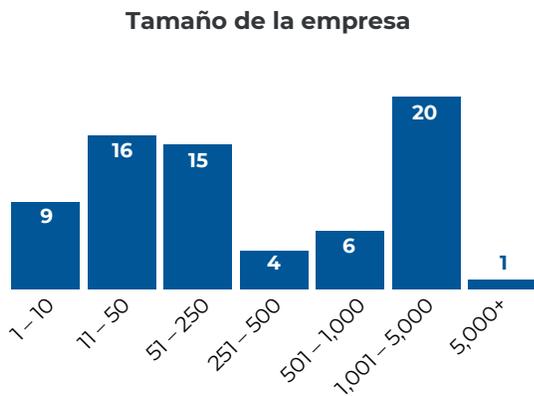
Escuelas primarias

Las madres de la comunidad son promotoras naturales. Son las que más necesitan y se interesan por sus hijos.

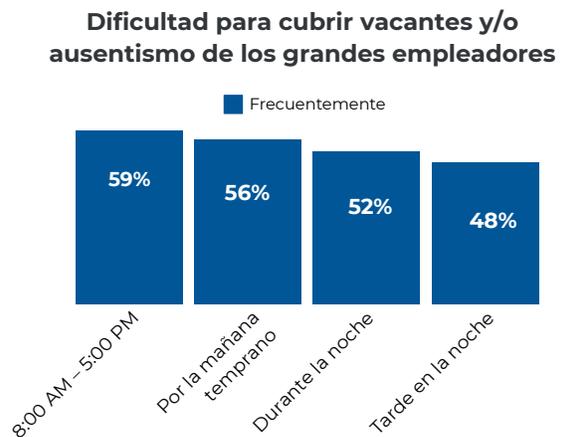
ENCUESTA A EMPLEADORES

Stanislaus 2030 y Nurture realizaron una encuesta entre empleadores del 31 de octubre al 6 de diciembre de 2023. Respondieron 71 empleadores, que representan a más de 100,000 empleados. La encuesta, que se envió por correo electrónico, incluía cinco preguntas:

1. ¿Cuántos empleados tiene su empresa u organización?

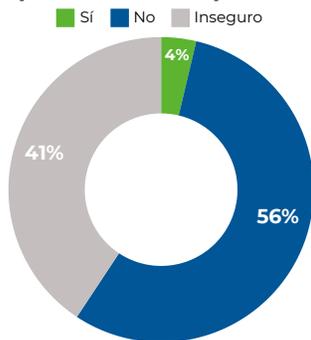


2. ¿Tiene su empresa u organización dificultades para cubrir vacantes o sufre ausentismo?



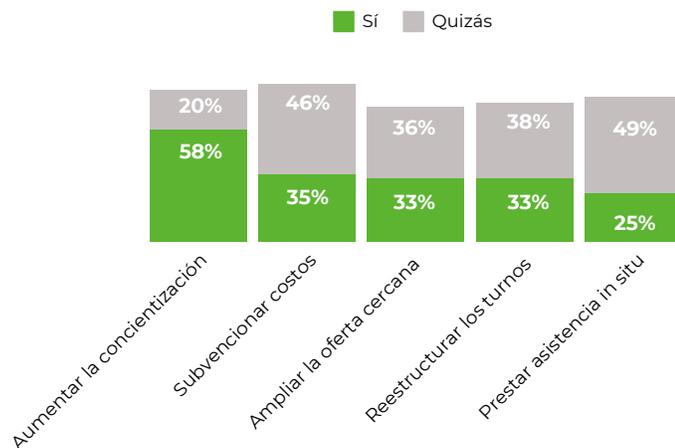
3. ¿Conoce la mayoría de sus empleados la asistencia financiera disponible para el cuidado de sus hijos?

Conocimiento de los subsidios por parte de los empleados

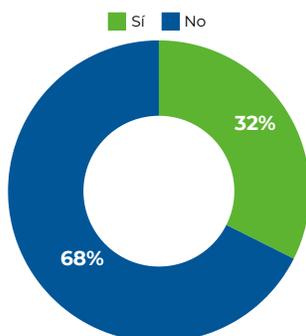


4. ¿Está su empresa/organización interesada en ayudar a los empleados a atender sus necesidades de cuidado infantil?

Interés de las empresas por ayudar a sus empleados a atender sus necesidades de cuidado infantil



5. ¿Podemos ponernos en contacto con usted si tenemos más preguntas?

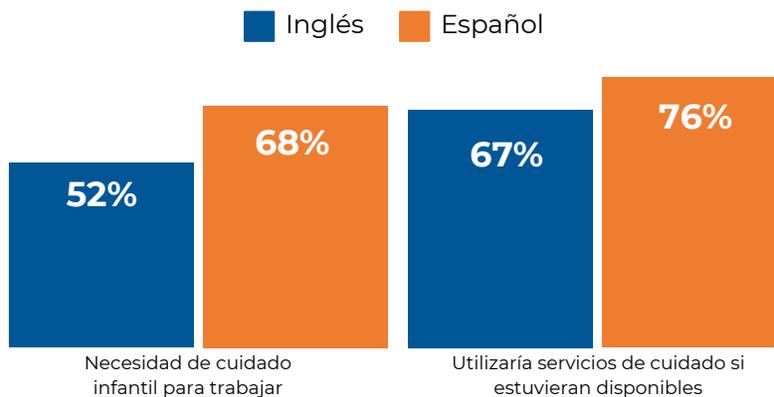


ENCUESTA DE EMPLEADOS

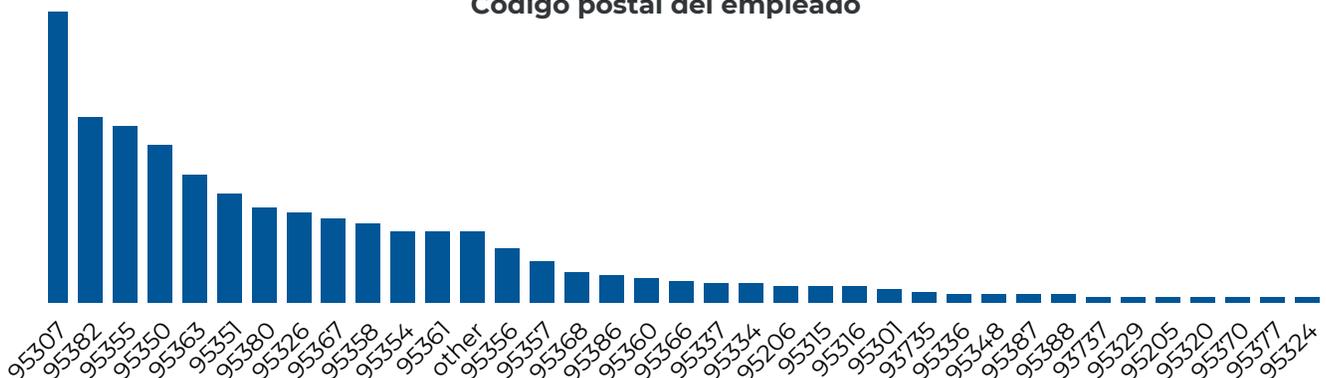
Del 31 de octubre al 6 de diciembre de 2023, Stanislaus 2030 y Nurture realizaron una encuesta entre empleados y empleados potenciales. Respondieron 730 personas. Al principio, el principal medio para llegar a los empleados era a través de un correo electrónico de sus empleadores. Debido al bajo índice de respuesta entre los hispanohablantes, aumentamos la recolección de datos con encuestas en persona. El 3 de diciembre recogimos 50 respuestas de hispanohablantes en el mercadillo de Ceres. La baja varianza entre las respuestas de la encuesta en persona en español nos da una confianza razonable en que las diferencias entre los hispanohablantes y los angloparlantes reflejan diferencias a nivel de población. La encuesta incluía cinco preguntas:

1. ¿Necesita cuidado infantil durante el horario laboral?
2. Si hubiera un proveedor de cuidado infantil cerca de su casa o de su trabajo, ¿lo utilizaría?
3. ¿Con qué frecuencia el hecho de no disponer de cuidado infantil le impide a usted o a su cónyuge ir a trabajar?
4. ¿Cuál es su código postal?
5. ¿Cómo se llama su empleador? (opcional)

Necesidad de cuidado de los empleados y demanda de los clientes



Código postal del empleado



Anna Powell, S. T. (2019). Investing in Early Care and Education: The Economic Benefits for California. Berkeley: Centro de Investigación y Educación Laboral de UC Berkeley

Ben Wolters, A. B. (2021). The Economic Impact of America's Child Care Gap. Washington: Bipartisan Policy Center.

Centro para el Progreso Estadounidense (2020). Child Care Deserts Stanislaus County. Disponible en: <https://childcaredeserts.org/?lat=37.60759079965581&lng=-120.93719399999998&zm=9.564064354966124&lyr=ccpoverty>

James Heckman (2012). Invest in early childhood development: Reduce deficits, strengthen the economy. Disponible en The Heckman Equation: <https://heckmanequation.org/>

Jennifer Brooks (2022). Calculadora de ingresos por cuidado infantil familiar. Oakland: Nurture.

Centro de Investigación Pew: (2021, Junio 22). Home broadband adoption, computer ownership vary by race, ethnicity in the U.S. Disponible en <https://www.pewresearch.org/short-reads/2021/07/16/home-broadband-adoption-computer-ownership-vary-by-race-ethnicity-in-the-u-s/>

Consejo de Planificación Local de Desarrollo Infantil de Stanislaus. (2020). 2020 Child Care Needs Assessment. Modesto.

Oficina del Censo de los EE.UU. (2021). American Community Survey, Employment Status (S2301). Disponible en <https://data.census.gov/tablet=Employment:Employment+and+Labor+Force+Status&g=050XX00US06047,06077,06099&d=ACS+5-Year+Estimates+Subject+Tables&tid=ACSST5Y2021.S2301>

UC Berkeley Center for the Study of Child Care Employment. (2020). Appendix-Table-2.2_2020-Index.pdf. Berkeley, California, Estados Unidos: UC Berkeley. Disponible en https://cscce.berkeley.edu/workforce-index-2020/wp-content/uploads/sites/3/2021/06/Appendix-Table-2.2_2020-Index.pdf



AGRADECIMIENTOS

Foto: Centro para el Progreso Estadounidense

Este informe ha sido redactado por Jennifer Brooks, Fundadora y Directora Ejecutiva de Nurture, para Stanislaus 2030 en la primavera de 2024.

La autora y la Directora Ejecutiva de Stanislaus 2030, Amanda Hughes, desean expresar su más profundo agradecimiento a los miembros del comité consultivo por su compromiso para abordar equitativamente la escasez crítica de cuidado infantil en el Condado de Stanislaus. Sus valiosos aportes y su espíritu de colaboración han contribuido a dar forma al planteamiento global esbozado en este informe, garantizando que atienda a las diversas necesidades de nuestra comunidad.

Merece un reconocimiento especial la Oficina de Educación Infantil y Servicios Familiares del Condado de Stanislaus por compartir sus conocimientos, experiencia y datos sobre el sistema público de cuidado infantil. Su compromiso con el fomento del cuidado infantil de calidad y su voluntad de compartir información vital han enriquecido enormemente la calidad y la profundidad de este informe. Los esfuerzos de colaboración entre nuestro equipo y los Servicios para la Infancia y la Familia han sido fundamentales para elaborar recomendaciones basadas en la evidencia que pretenden tener un impacto duradero en el panorama de la atención a la infancia.

