



## **EMPEZAR UN HOGAR DE CUIDADO Y APRENDIZAJE INFANTIL FAMILIAR (FCCLH por sus siglas en inglés): ¿CUÁNTO DINERO ESPERO GANAR?**

**Explorar: Cuidado Infantil Familiar (FCC\* por sus siglas en inglés)** Un boletín de ayuda práctica

**Este boletín informa sobre:**

**Los factores que son importantes para determinar cuánto usted podrá ganar:**

- Sus metas financieras
- Sus días y horas de funcionamiento
- Requisitos para la licencia de un FCCLH
- Sus tarifas y políticas de tarifas

**¿Qué fuentes de financiamiento me pueden ayudar a abrir?**

**¿Dónde más puedo obtener ayuda sobre las tarifas y otras decisiones financieras sobre mi hogar de FCCLH?**

### **Introducción**

Las personas que consideran abrir un hogar de FCCLH buscan información en muchos temas. Esta publicación ofrece ayuda práctica en uno de esos temas, este es “**¿Cuánto dinero espero ganar como proveedor de un hogar de FCCLH?**”

Tom Copeland, el experto líder en el negocio de cuidado infantil familiar dice “Los proveedores de cuidado infantil familiar empiezan su negocio porque aman los niños y quieren cuidarlos. Muchos proveedores abandonan su negocio debido a que no ganan suficiente dinero. Cuidar a los niños es la mitad de su trabajo, la otra mitad es cuidar de su negocio.” <sup>(1)</sup>

**La respuesta final es: depende de.** Existen muchas respuestas correctas a la pregunta de cuánto debería usted ganar, y tal vez ninguna de ellas sea la adecuada para su situación. Aunque la respuesta puede no ser simple, es importante pensar en ello antes de comprometerse a abrir.

**REFORMULAR LA PREGUNTA.** Observar el asunto desde diferentes puntos de vista puede ayudar.

Única fuente de ingreso contra fuente de ingreso adicional. ¿Espera usted que el ingreso obtenido de su negocio de guardería familiar sea su única fuente de ingreso? Si no tiene otra fuente de ingreso, necesita pensar cuidadosamente antes de dedicarse al cuidado infantil de familia como profesión. Si el ingreso de su cuidado infantil familiar es una adición a cualquier

otra fuente de ingreso, es posible que usted pueda “permitirse” abrir, pero incluso esa posibilidad requiere de una conversación financiera transparente.

Existen proveedores que dependen solamente del ingreso obtenido de su negocio de FCCLH. Algunos de estos proveedores ganan muy bien, otros tienen unos estándares de vida modestos y viven dentro de sus posibilidades. Si espera sobrevivir tan sólo de las ganancias de su negocio de FCCLH, es mejor que sus costos de operación sean bajos. Por ejemplo, si es dueño de su casa y no tienen pagos de hipoteca o tiene pagos bajos de renta, sus gastos de operación serán bajos.

Si el ingreso de su cuidado infantil familiar es adicional a otra fuente de ingreso, necesita entender el significado de la otra fuente de ingreso. Si usted recibe Seguro Social, ese ingreso es estable y predecible. Si tiene esposo o esposa o pareja que trabaja fuera de casa, ese ingreso es por lo general pero no siempre estable y predecible.

**NOTA: CUIDADO INFANTIL FAMILIAR (FCC por sus siglas en inglés) Y LOS IMPUESTOS SOBRE LOS INGRESOS. Muchos proveedores reportan que existen ventajas de los impuestos sobre los ingresos como proveedor de un cuidado infantil familiar comparado con ganarse un ingreso en otras maneras. El personal de Explore-FCC es partidario de que esta información es correcta y tratará este tema en un próximo boletín de ayuda práctica.**

¿Cuántos días y horas estaré abierto? Además de estar abierto las horas normales de la semana, usted puede aumentar su ingreso al estar disponible a cuidar niños durante las tardes y los fines de semana. Existen muchos padres que necesitan cuidado infantil durante esas horas no tradicionales. Desde la perspectiva de la licencia, usted puede cuidar niños por “menos de 24 horas al día” pero por más de siete días a la semana. Así, usted podría por ejemplo tener seis niños de lunes a viernes de 6 de la mañana a 5:30 de la tarde, después cuidar un niño empezando a las 6:30 de la tarde hasta las 5:30 de la mañana, y también los sábados y los domingos cuidar no más de 6 otros niños. Así su ingreso por tarifa sería más alto, pero al mismo tiempo, usted podría desgastarse rápidamente porque dormiría poco y tendría poco tiempo libre. Los proveedores que ofrecen cuidado durante las horas tradicionales además de las horas no tradicionales, tienden a contar con un miembro de la familia que les sirve como asistente.

¿Cómo los requisitos de licencia influyen en cuánto puedo ganar? El hecho de que los requisitos de licencia adoptados por **Brillar desde el Comienzo: Departamento de Aprendizaje y de Cuidado Infantil (DECAL por sus siglas en inglés)** (Bright from the Start: Department of Early Care and Learning) le permitan a usted cuidar niños por menos de 24 horas al día y siete días a la semana como se indicó anteriormente. Además, usted puede cuidar “dos niños más de tres años de edad o mayores, por dos periodos designados de una hora diaria una vez aprobado por el Departamento.” Esta frase le ofrece otra opción, pero es una opción limitada. Usted puede agregar dos niños de edad escolar por cortos periodos en la mañana y en la tarde o puede obtener permiso para cuidar estos niños por dos horas en la tarde.

¿Qué tipo de tarifas puedo cobrar? Ahora, usted está en el punto donde decide cuánto va a cobrar. La respuesta se encuentra en algo como una fórmula matemática de tarifa x semanas (o meses) x número de niños inscritos = cuánto cobrar. Aquí hay un ejemplo usando la tarifa semanal, la decisión importante es ¿cuánto debo cobrar por semana por cuidado de tiempo completo durante una semana normal de trabajo? Al tomar esa decisión, tenga en cuenta que para bien o para mal, los proveedores de FCC tienden a cobrar menos que los centros de cuidados en el mismo vecindario, y sus tarifas se verán influenciadas por lo que los padres de su vecindario pueden permitirse pagar. Por lo tanto, es importante saber cuánto cobran los centros y los proveedores en su vecindario.

Usted puede empezar a investigar al hablar con otros proveedores de cuidado infantil o a través de la Búsqueda de Proveedores de DECAL <https://families.decal.ga.gov/ChildCare/Search> donde algunos programas muestran sus tarifas.

Cuando usted esta apenas empezando, es difícil justificar una tarifa más alta que la que otros cobran basado en la idea de que su hogar de FCC es de más alta calidad o tiene algo único que ofrecer. Sin embargo, puede ser verdad, por lo tanto, no abandone por completo esta idea.

Por ejemplo, si usted tiene una habilidad única (ejemplo: fue enfermera, o tiene un título en educación especial, ofrece un currículo único, ofrece educación bilingüe, etc.) y tiene la intención de usar ese entrenamiento, usted probablemente puede empezar con la tarifa más alta de los rangos de tarifas. De igual manera, si quiere atraer padres que ganan más dinero de los que existen en su vecindario (ejemplo: empleados de su trabajo anterior que confían en usted y que manejarían fuera de su ruta para llegar a su casa), es posible que usted pueda cobrar tarifas más altas.

Sin embargo, existen algunos otros factores que debe considerar. Las tarifas por cuidado de medio tiempo tienden a ser un poco más altas que las de un cuidado de tiempo completo. Las tarifas de cuidado en las tardes y en los fines de semana pueden ser más altas que las tarifas de un cuidado durante los días regulares de la semana. Las tarifas por el cuidado de bebés y niños de 1 a 2 años por lo general son más altas que las tarifas de cuidar niños de edad preescolar. Las tarifas de cuidado por hora son por lo general más altas que si el niño estuviera inscrito en cuidado de tiempo completo. Para maximizar el potencial de su ganancia, usted podría considerar cobrar tarifas anuales estándar (ejemplo: la tarifa de inscripción y de materiales de actividades), o tarifas especiales (ejemplo: tarifa por recoger tarde al niño), o establecer tarifas y la incorporación de un cobro cuando usted está en vacaciones. La mejor practica en el negocio es tener tarifas fijas o tener un estatus de inscripción y no tan solo tener tarifas para cuando el niño participa en su programa.

Después, existe la pregunta de si usted debería ofrecer un descuento de su tarifa “oficial” para algunos padres que no se pueden permitir sus tarifas o que están experimentando un periodo de finanzas difícil. En cierto sentido, este es su negocio y usted esta en completo control de cuánto cobra. Por lo tanto, usted puede ofrecer descuentos cuando así lo decida. Mantenga eso en mente, pero sea cuidadoso y ofrezca descuentos solo hasta que tenga una inscripción estable y un buen sentido de cuánto los padres están dispuestos a pagar por su servicio. No acuerde cobrar menos de lo que su presupuesto le dice que requiere para sobrevivir. Al final, usted no quiere debilitar su capacidad de permanecer abierto.

En el mismo sentido, decida con anticipación como manejará los padres que pagan las tarifas tarde o que se retrasan en el pago de las mismas. “No pase por alto los pagos tardíos. Eso demuestra una mala práctica del negocio. Si usted permite que los padres se retrasen en el pago, usted se arriesga a que se vayan sin que le paguen lo que le deben.”<sup>(2)</sup> Los pagos tardíos pueden reducir de manera drástica el flujo de efectivo para pagar sus gastos de operación a tiempo y en su totalidad.

¿No podría simplemente darme una fórmula simple para decidir mis tarifas de cobro?

Tom Copeland desarrolló una fórmula básica buena que se adjuntó a este boletín<sup>(3)</sup>. Recuerde todo lo que se habló en este boletín y después considere usar los cálculos de Tom.

¿Existe dinero del gobierno disponible para ayudarme? Existe un poco, hay algo de programas para ayudarlo con los gastos de empezar, pero esto puede cambiar en el futuro, así que manténgase en contacto con el proyecto **Explore-FCC**. Una vez que abra, hay dos programas que pagan algo de sus costos especialmente si usted sirve a familias de bajos recursos. Debido a la pandemia, puede haber más recursos de apoyo en el futuro.

El **Programa de Comida de Cuidado para Adultos y Niños (CACFP por sus siglas en inglés)** paga por las comidas nutritivas y los bocadillos de niños elegibles en los centros de cuidado infantil y en los hogares de FCC que participan del programa. Los niños menores de 12 años califican para recibir hasta dos comidas y un bocadillo al día. Comidas y bocadillos después de la escuela están disponibles para niños hasta los 18 años de edad. El CACFP es un programa federal que se administra a nivel de comunidades por organizaciones llamadas “patrocinadores de comidas.” Existen muchos patrocinadores de alimentos en Georgia, puede obtener una lista en el web sitio de DECAL <http://www.decal.ga.gov/Nutrition/Search.aspx>

El Proyecto **Explore-FCC** tiene una asociación de muchos años con el Cuidado de Calidad para Niños (Quality Care for Children (QCC, por sus siglas en inglés)), incluyendo el CACFP patrocinio de alimentos administrado por QCC. Para contactarse con el patrocinador de alimentos de QCC visite <https://www.qualitycareforchildren.org/child-care-food-program>.

El programa de **Servicios de Padres y de Cuidado de Niños (CAPS por sus siglas en inglés)** usa fondos federales administrados por DECAL, para pagar los costos de cuidado de niños de padres de bajos recursos mientras trabajan, y en algunos casos, mientras van a la escuela. Si usted sirve familias elegibles de recibir CAPS, DECAL le pagará una “tarifa base” y la familia le pagará una “tarifa de familia.” Si su “tarifa oficial” es más alta que la tarifa base más la tarifa de familia, y por lo general es así, usted puede cobrar el balance a los padres. Existen muchos detalles sobre el programa CAPS más allá de esta explicación. Para enterarse más visite <http://www.decal.ga.gov/QualityInitiatives/CAPS.aspx>

Nota: En este momento, debido a la pandemia y a un fondo federal adicional, DECAL está pagando la tarifa de familia y la porción del balance de las tarifas de FCCLH.

¿Dónde más puedo obtener ayuda con tarifas y otras decisiones financieras sobre mi hogar de FCCLH? Calidad de Cuidado para los Niños (QCC) y PFCCAG **Explore-FCC** están asociados para ayudar a personas a abrir hogares de FCCLH y ser exitosas una vez que

abren. QCC opera Trabajos de QCC, que es una oficina de Servicios de Apoyo de Negocios diseñada a ofrecer a dueños de cuidado infantil, los recursos y las herramientas necesarias para mantener sus negocios. Los servicios incluyen Personal Asignado para la Red del cuidado de niños, Portal Hub-web sitio para proveedores que brinda recursos exhaustivos que se necesitan para operar un programa de cuidado de niños en Georgia, Consejos Empresariales y Herramientas con asistencia técnica, Entrenamiento Empresarial, Apoyo Administrativo de la Oficina Interna, y un centro de medios sociales activos para conectar proveedores, lista de oportunidades de financiaciones y donaciones, y compartir noticias de la industria del cuidado de niños. Para más información visite:

<https://www.qualitycareforchildren.org/qccworks>

\*Más sobre nosotros: Proyecto de Éxito en la Profesión **Explore-FCC** está aquí para ayudar:

El Proyecto de Éxito en la Profesión **Explore-FCC** está disponible para brindar apoyo individual y otras ayudas a personas en el Gran Atlanta que buscan abrir un Hogar de Cuidado y Aprendizaje Infantil en el Hogar (FCCLH). **Explore-FCC** sirve a 13 condados del área del Gran Atlanta dando prioridad a los códigos postales con bajos o muy bajos puntajes en las medidas de Bienestar de los Niños establecidas por United Way del Gran Atlanta. **Explore-FCC** ayuda a personas en su etapa temprana de explorar el cuidado infantil familiar como profesión, así como a quienes solicitan licencia para abrir un hogar de FCCLH. El Proyecto de Éxito en la Profesión **Explore-FCC** es manejado por la Alianza de Profesionales de Cuidado Infantil de Georgia (PFCCAG por sus siglas en inglés) y es financiado por United Way del Gran Atlanta y por la Fundación Joseph B. Whitehead.

Para más información y para saber si usted califica para ayuda individual, envíe un correo electrónico a [info@pfccag.org](mailto:info@pfccag.org) o visite el web sitio de PFCCAG: [www.pfccag.org](http://www.pfccag.org).

### Citas bibliográficas

- (1) Web sitio de Tom Copeland: Cuidando del Negocio
- (2) Abrir su Puerta a los niños: Como Empezar un Programa de Cuidado de Familia, Modigliani, Kathy; Reiff, Marianne; Jones, Sylvia, Asociación Nacional para la Educación de Niños pequeños, 1987.
- (3) Web sitio de Tom Copeland: Cuidando del Negocio

## Cómo establecer sus tarifas

### Meta de ingreso anual: ejemplo sobre cómo hacer sus cálculos

- 1) Cantidad que quiere o necesita ganar después de  
Gastos, en un año: \$50.000
- 2) Gastos del negocio  
Use la cifra de 30% como estimado para los gastos de su negocio  
Multiplique la cantidad del numeral 1 por 0,30 = \$15.000
- 3) Ingresos Brutos (todos los ingresos antes de los gastos)  
Sume resultados del numeral 1 y 2 = \$65.000
- 4) Ingreso semanal  
Use el Ingreso Bruto del numeral 3 y divídalo en 52 semanas = \$1.250
- 5) Tarifa a cobrar por niño  
Divida el ingreso semanal del numeral 4 entre el número de niños deseados.  
(Ejemplo 7 niños) \$178 por semana, por niño

Este cálculo no toma en cuenta las diferentes tarifas para las diferentes edades de los niños, o las tarifas de medio tiempo. Usted puede establecer las tarifas para diferentes edades.

### 6) Tarifas diferentes

Ejemplo:

- 1 bebé a \$250 por semana
- 1 párvulo (1-3 años de edad) a \$200 por semana
- 3 preescolares a tiempo completo a \$180 por semana
- 2 preescolares a medio tiempo a \$130 por semana
- 7 niños | Total: \$1.250 por semana**

\$1.250

Si apenas está comenzando, puede suponer que trabajará 65 horas por semana. (11 horas al día, 5 días a la semana al cuidado de niños, y otras 10 horas a la semana limpiando, haciendo papeleo y preparando alimentos). Si recauda \$1.250 por semana, estaría ganando \$19,23 por hora [\$1.250 dividido en 65 horas de trabajo = \$19,23 por hora]. Tom Copeland – [www.tomcopelandblog.com](http://www.tomcopelandblog.com)